Глава 5

Ожидание и привлекательность как детерминанты мотивации

Эта глава также посвящена мотивирующим деятельность ситуационным детерминантам. Общим для обсуждаемых здесь теорий является то, что они наделяют живое существо предвидением, способностью руководствоваться в своем поведении предвосхищаемой целью. Понятие «цель» играет центральную роль в объяснении поведения. Согласно этим теориям, наличное положение дел должно быть преобразовано в некоторое будущее целевое состояние. В бихевиористских теориях научения и влечения целевые состояния называются подкреплением. Оно означает событие, которое осуществляет контроль за предшествующим поведением, например, в состоянии голода прием пищи сообщает предшествующему поведению характер действия, ведущего к еде.

Мотивация есть стремление к целевому состоянию, к подкреплению. Для возникновения стремления необходимы две предпосылки. Во-первых, должна существовать возможность предвосхищения наступления целевого состояния в соответствующем ожидании. Таким может быть ожидание целевого состояния, когда собственное поведение не принимается в расчет и не играет никакой роли (как, скажем, при классическом обусловливании, когда сигнал предвещает пищу), или ожидание собственных действий, приводящих к достижению целевого состояния. Первый случай есть ожидание по типу «ситуации и их следствия» [(S — S*) [см.: R. C. Bolles, 1972], второй — ожидание по типу «действия и их следствия» (R — S*). Ожидания можно различать также по тому, какие временные отрезки или какой объем последовательности действий они охватывают. Ожидания недоступны непосредственному внешнему наблюдению, их необходимо опосредованно выявлять, иными словами, они представляют собой гипотетический конструкт. Теории психологии мотивации различаются тем, в какой степени в них учитывается роль ожиданий как гипотетических процессов и эти ожидания контролируются в качестве результатов предыдущего научения.

Во-вторых, целевое состояние, поскольку оно служит подкреплением, должно обладать для живого существа определенной ценностью. Конкретные объекты или события могут составлять цель действия, быть связанными с ней, способствовать или мешать ее достижению. В этих случаях они имеют позитивное или негативное отношение к целевому состоянию. Эти объекты или события (S*) обладают соответствующей позитивной или негативной привлекательностью: они привлекают живое существо или отталкивают его. Привлекательность приписывается всему, что обладает значением подкрепления, т. е. можно доказать зависимость контроля предшествующего поведения от этих событий. Как и ожидание, привлекательность — гипотетический конструкт, и теоретики мотивации в разной мере пользуются им, прежде всего по-разному рассматривая условия его возникновения. Привлекательность объектов или событий может быть выученной или врожденной (не связанной с опытом), может зависеть или не зависеть от сиюминутного состояния потребности. Для обозначения привлекательности того или иного объекта используются и другие понятия. Так, Левин говорит о валентности, или требовательном характере вещей, Толмен — о «нужности цели».

В психологии мотивации Теориями привлекательности стремятся возможно более непосредственно объяснить целенаправленность действий. Привлекательность воспринимаемых (или ожидаемых) объектов или событий—это то, что запускает действие и одновременно придает ему направленность. Привлекательность выполняет как функцию энергетизации действия, так и функцию управления, при этом она мотивирует деятельность, несмотря на промежутки во времени и пространстве. Согласно этим теориям, поведение является проактивным, поскольку оно вовлекается в борьбу за достижение ожидающихся целей благоприятными или неблагоприятными возможностями наличной ситуации. Управление деятельностью в таком случае нацелено вперед, как если бы живое существо постоянно спрашивало себя, к чему приведут те или иные действия. Напротив, при объяснении, не учитывающем ни ожиданий, ни привлекательности, как, например, в случае теории подкрепления Халла [C. L Hull, 1943], поведение, скорее, реактивно. Неспецифическое влечение энергетизирует поведение, а управляется оно уже сложившимся фиксированным сочетанием «раздражитель—реакции — привычки». Привычки образуются ретроактивно, через обращенное в прошлое воздействие подкрепления, поскольку сила привычки зависит от частоты, размера и временной отдаленности подкрепления.

Это упрощенное описание .должно лишь подчеркнуть особенность, в той или иной форме присущую всем теориям так называемой мотивации привлекательностью, незаэисимо от того, опираются они, скорее, на ожидания типа S — S* или R — S*. Положения теории привлекательности весьма близки представлениям психологии здравого смысла; В той или иной форме эти положения присутствовали уже в теориях пионеров исследования мотивации, таких, как Джеймс, Фрейд и Мак-Дауголл. Первой теорией мотивации, в которой идея привлекательности заняла центральное место и была систематически разработана, стала теория поля К. Левина. Ниже мы рассмотрим его взгляды. Эквивалентом понятия привлекательности у Левина является требовательный характер, или валентность. Влияние валентности на поведение Левин обосновал с помощью своей модели окружения, в которой валентность стала исходным моментом сил психологического поля наличной ситуации, силой, определяющей интенсивность и направленность действий субъекта. Прежде всего Левин попытался уточнить условия различных проявлений валентностей.

Толмен, как и Левин, разработал в качестве гипотетических конструктов своего «Психологического бихевиоризма» объяснительные понятия Ожидания и привлекательности (demand for the goal*). Его представления оказали более заметное влияние на современников, поскольку они лучше Вписывались в типичные для того периода экспериментальные схемы исследований. В качестве одного из видов когнитивных промежуточных переменных гипотетические конструкты Толмена играют роль посредников между особенностями ситуации и вытекающим из них поведением. Толмен считал, что постулируемое теорией научения образование жестких привычек не позволяет объяснить гибкость целенаправленного поведения. Как мы увидим, Толмену вопреки господствовавшим взглядам удалось (в особенности на основе данных по так называемому латентному научению) по-новому разграничить области научения и мотивации (исполнения). Подкрепление было отнесено им к явлениям мотивации. Оно влияет не на научение как таковое, а на исполнение выученного, поскольку ожидание результата придает ему определенную привлекательность.

Данные Толмена были восприняты представителями теории подкрепления Халлом и его учениками как вызов, что привело к постепенному преобразованию теории подкрепления в теорию мотивации привлекательностью. Прежде всего преобразо-

Нужности цели. ***(Прим, ред.)***

вания затронули работы Спенса [K. W. Spence, 1956], но еще более очевидными они стали у Маурера [H. O. Mowrer, 1960], который объяснял привлекательностью все то, что до тех пор приписывалось влечению. В этих изменениях в пользу представлений теории привлекательности значительную роль сыграл гипотетический механизм, который Халл ввел еще в начале 30-х гг. (т. е. до построения своей теории подкрепления, описанной в вышедших в 1943 г. «Принципах поведения»). Стремясь найти место в схемах «раздражитель— реакция» процессам, подобным ожиданию, он постулировал существование частичных антиципирующих цель реакций.

С пересмотром основ объяснения поведения в пользу положений теории привлекательности все чаще вставал вопрос: не является ли подкрепление реакций ненужным или совершенно недостаточным объяснением оперантного научения, не следует ли понимать проявляющееся в поведении влияние подкрепления как мотивационный эффект привлекательности, вместо того чтобы рассматривать его как ассоциативный процесс, связывающий раздражитель и реакцию? Последняя позиция была принята такими известными теоретиками научения и мотивации, как Уолкер [E. L. Walker, 1969], Боллс [R. C. Bolles, 1972] и Биндра [D. Bindra, 1974]. Толмен при дальнейшем развитии своей теории говорил, что выучиваются не сочетанию «раздражитель— реакция», а ожиданию смежности. Согласно Боллсу, существует два основных типа ожиданий смежности: ситуация—следствия (S—S*) и реакция— следствия (R—S*). Отсюда вытекает простая когнитивная модель мотивации: вероятность реакции возрастает с увеличением силы S—S* и R—S*, а также с увеличением ценности S*.

В 40—50-х гг. теоретические модели ожидания и привлекательности уже разрабатываются вне психологической теории научения. Имеются в виду так называемые модели «ожидаемой ценности». Эти модели были призваны объяснить поведение при принятии решения в ситуации выбора, будь то ставки в азартных играх, покупка [J. von Neumann, O. Morgenstern, 1944; W. Edwards, 1954] или формирование уровня притязаний в заданиях разной степени сложности [S. K. Escalona, 1940; L. Festinger, 1942b]. Основная идея теорий «ожидаемой ценности» состоит в том, что при необходимости выбора между несколькими альтернативами действия предпочтение отдается той, при которой оказывается максимальным произведение величины ценности достигаемого результата (привлекательность) на вероятность его достижения (ожидание). Другими словами, при учете ее достижимости преобладает цель с наиболее высоко оцениваемой привлекательностью. Вариантом теорий «ожидаемой ценности» является теория инструментальности Врома [V. H. Vroom, 1964]. Она учитывает инструментальность результата действия относительно его последствий независимо от того, действительно ли субъект к ним стремился, или же ему лишь приходится с ними мириться. Теории «ожидаемой ценности» составляют важную основу современных исследований мотивации (см. гл. 9).

Теория поля Левина

Теория поля Левина явилась новым шагом в объяснении поведения. Согласно ей, протекание действий целиком сводится к конкретной совокупности условий существующего в данный момент поля. Понятие поля охватывает факторы как внешней (окружение), так и внутренней (субъект) ситуации. Даже при поверхностном рассмотрении этот подход резко отличается от всех теорий, сводящих поведение к личностным диспозициям и индивидуальным различиям в них. Теория поля — один из ярких примеров объяснения поведения со второго взгляда. Кроме того, с ее помощью пытаются не только выявить все условия, значимые для определения поведения и характеризующие как наличную ситуацию, так и состояние субъекта, но и описать их

динамические взаимоотношения.

От уже обсуждавшихся теорий научения и влечения левиновская теория поля отличается по трем пунктам, которые совпадают с тремя из шести характеристик, данных Левином своей теории [K. Lewin, 1942]. Согласно первой из них, анализ поведения должен исходить из общей ситуации. Таким образом, в объяснение включается более широкий круг явлений, чем объединения отдельных элементов типа раздражителей и реакций. Совокупную ситуацию следует реконструировать так, как она представляется субъекту. Это означает (вторая характеристика), что объяснение должно быть психологичным. Детерминанты поведения независимо от локализации в окружении или субъекте должны пониматься *психологически, а* не физикалистски. Поэтому к основным единицам причинно-следственного анализа относятся, например, не раздражители, как их пытается определить бихевиорист, а воспринимаемые субъектом особенности окружения, которые предоставляют ему различные возможности для действия. При этом психологическому анализу подлежит не только феноменально данное действующему субъекту в нем самом и окружении, но и не представленное в переживании и тем не менее влияющее на поведение. Третья характеристика. Простых связей в смысле ассоциации «раздражитель— реакция» для объяснения поведения недостаточно. Согласно Левину, в основе всякого поведения лежат силы. Этот динамический аспект объяснения поведения выходит за рамки допущения об общих и специфических влечениях.

Три оставшиеся характеристики теории поля в основном совпадают с современными ей подходами к экспериментальному анализу поведения— теориями научения и влечения. Четвертая— конструктивный метод. Простая классификация наблюдаемых феноменов не идет дальше описательного уровня и может стать причиной неверного объяснения, поскольку внешне одинаковое поведение не обязательно связано с одними и теми же причинами. Необходимо выработать общие понятия и использовать их как конструктивные элементы, сочетание которых позволяло бы объяснить каждый конкретный случай. Пятая характеристика. Поведение рассматривается как функция существующего в данный момент поля. На поведение влияет только то, что действует здесь и теперь: будущие и прошлые события сами по себе не могут определять поведение, они действенны лишь как нечто актуально припоминаемое или предвосхищаемое. Такие прошлые события, как научение, могут внести свой вклад в структуру существующего в данный момент поля (в той мере, в какой они влияют на актуальные состояния субъекта и его окружения). Но, подчеркивает Левин, нельзя без проверки {как это, например, часто делается в психоанализе) сводить наличное поведение к более ранним событиям. Левин скептически относился к таким диспозициональным переменным, как интеллект или инстинкт, видя в них лишь отражение традиционного исторического (т. е. основанного на сведении к прошлым событиям) приема объяснения. И наконец, шестая характеристика. Психологические ситуации должны по возможности представляться в математической форме, которая облегчает их «научную обработку» и позволяет «использовать логически неопровержимый и одновременно соответствующий конструктивным методам язык» [K. Lewin, 1942; нем. пер., 1963, S. 106]. Математическое представление данных не обязательно носит количественный характер, оно может иметь и качественную природу, как в геометрии. В своей теории поля Левин широко пользуется понятиями топологии, одного из разделов геометрии, рассматривающего соседство областей, а не расстояния и направления. В число основных понятий его теории входит, кроме того, понятие вектора, задаваемого тремя переменными: величиной, направлением и исходной точкой.

Мы не будем подробно обсуждать взгляды Левина на принципы построения научного знания—об их плодотворности и возникающих при этом

трудностях свидетельствуют разбираемые ниже модели. Левин [K. Lewin, 1931a;b; 1935] стремился в психологическом объяснении поведения преодолеть аристотелевский тип мышления, т. е. отказаться от классификации внешних наблюдаемых характеристик, и утвердить галилеевский метод, т. е. осуществить анализ условий протекания явлений и свести их к основным объяснительным конструктам. Такими конструктами должны были стать понятия общей динамики, как они употреблялись в послегалилеевскои физике, например: напряжение, сила, поле (по аналогии с электромагнитным и гравитационным полями).

Еще более значительным для исследования мотивации было требование Левина анализировать ситуацию в целом. Результатом такого требования анализа стало знаменитое уравнение поведения [K. Lewin, 1946a], согласно которому поведение (V) есть функция личностных факторов (P) и факторов окружения (U): V=f(P,U). Это программное требование характеризует теорию как объяснение поведения с третьего взгляда. По сути дела, оно открывает путь для учета двустороннего влияния личностных и ситуационных факторов. Правда, в теории поля это требование последовательно не проведено, поскольку в ней диспозициональные, личностные факторы растворялись в возникающих здесь и теперь функциональных переменных. Пренебрежение индивидуальными различиями .мотивационных переменных связано с уже упоминавшимся скептическим отношением к «историческому» способу рассмотрения, хотя Левин в принципе не отрицал его возможности. Подкрепление событиями истории жизни индивида не противоречит представлению о поведении как функции существующего в данный момент и предструктурированного соответственно личностным характеристикам поля.

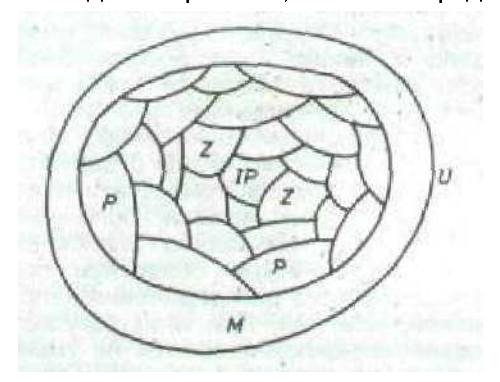
Для объяснения поведения Левин разработал две отчасти дополняющие друг друга модели: личности и окружения. Обе посвящены проблемам мотивации, но не мотива. Структурными компонентами этих моделей являются соседствующие, отграниченные друг от друга области. Несмотря на это сходство, структурные области, как это станет ясно из дальнейшего, в каждой из моделей имеют разное значение, которое определяется прежде всего динамическими компонентами обеих моделей. Модель личности оперирует энергиями и напряжениями, т. е. скалярными величинами. Модель окружения имеет дело с силами и целенаправленным поведением (в сфере действия соответствует локомоциям), т. е. векторными величинами. В конечном счете обе теоретические схемы базируются на представлении гомеостатической регуляции: создавшееся положение стремится к состоянию равновесия между различными областями пространственного распределения напряжений, или сил. При этом регулирующим принципом является не уменьшение напряжения, а его уравновешивание по отношению к более общей системе или полю в целом [см.: K. Lewin, 1926a, S. 323 и далее].

Модель **личности**

Исходным моментом при создании Левином психологической теории мотивации стал . рассмотренный выше его спор с Ахом; Левин показал, что детерминирующая тенденция не просто объясняет, как это было у Аха, частную группу феноменов, отличающихся от образования ассоциаций, но и служит динамической предпосылкой любого поведения. Чтобы выученное проявилось в поведении, недостаточно образования в результате научения устойчивого сочетания «раздражитель—реакция». За поведением всегда должны стоять какие-то актуально действующие силы. На первом плане для Левина стоял вопрос энергетизации. Под этим имелась в виду не проблема энергетического обеспечения текущих когнитивных и моторных действий, а, скорее, проблема центрального управления поведением, точнее, того, какая из возможных в данной ситуации тенденций действия возобладает и начнет определять поведение. Согласно перечню проблем мотивации, речь, таким об-

разом, идет о пятой и восьмой проблемах: смена и возобновление поведения, а также влияние мотивации.

Обе эти проблемы Левин [K. Lewin, 1936] пытался если не решить, то представить с помощью модели меняющихся состояний напряжения в различных областях структуры личности. Как видно из рис. 5.1, личность пред-



Рис, *5.1. Модель личности. М—сенсомоторная пограничная зона, выполняющая роль посредника между окружающим .миром (U) и внутриличностными областями .(IP). Внутриличностные области подразделяются на центральные -(Z) и периферические. (P) [K. Lewin, 1969, S. 185]*

ставляет собой систему, состоящую из многочисленных непересекающихся друг с другом областей. Каждая область соответствует определенной цели действия, будь то устойчивое стремление, которое можно обозначить как потребность (мотив), или же сиюминутное желание. (Области структуры личности могут также представлять некоторые активности или знания субъекта.) Отдельные области в зависимости от степени близости имеют разную степень сходства. Две области максимально похожи, если имеют общую границу.

По своему местоположению области делятся на центральные и периферические. Первые граничат с большим количеством областей, чем вторые. Числом пограничных областей определяется «близость к Я», личностная значимость целей Действия или представленных этими областями активностей, а также их влияние на другие цели и активности. Области также различаются своим внутренним и внешним положением, определяемым степенью соседства (т. е. возможностью доступа) с пограничной зоной, окружающей все области структуры личности. Сама пограничная зона выполняет функции восприятия и исполнения, т. е. выступает посредником между индивидом и окружением: с одной стороны, восприятие несет информацию об окружающем мире, а с другой—.моторное исполнение обеспечивает воздействие личности на окружение (сюда относится не только такая сравнительно грубая моторика,-- как локомоции, но и речь, а также мимика).

Напряженные системы в модели, *личности*

В целом модель личности представляет собой чистую структуру областей с отношениями соседства и функциями опосредования внутреннего и внешнего. Следует упомянуть еще одну структурную особенность— состояние границы. Она может обладать различной прочностью и, будучи проницаемой, обеспечивать связь между соседними областями. С этой структурной особенностью границ областей связан динамический компонент модели личности. Для его обозначения Левин ввел понятие напряжения. Отдельные области структуры личности могут различаться по состоянию напряжения. Напряжение областей можно представить себе в виде сосудов, наполненных находящейся: под различным давлением жидкостью. Область с повышенным по сравнению с другими областями напряжением Левин обозначает как «напряженную систему». Для такой системы характерна тенденция к уравновешиванию напряжения с соседними областями. Последнее может осуществиться двумя путями. Первый. Напряженная система, представляющая производимое действие, разряжается, если находит доступ к пограничной зоне сенсомоторной активности, т. е. она начинает определять поведение, продолжающееся до тех пор, пока не достигается цель действия. Второй. Если же система не находит такого доступа, то ее силы воздействуют на собственные границы. В таком случае уравновешивание напряжения дости-

гается путем диффузии, которая зависит от прочности границ с соседними областями и от фактора времени.

Оба вида уравновешивания напряжения не являются собственно объяснением, а представляют собой физикалистскую метафору. Они сыграли большую эвристическую роль при анализе ряда феноменов поведения, который предприняли ученики Левина в ставших классическими экспериментах по «психологии действия и аффекта». Первый вид уравновешивания напряжения через исполнение позволяет объяснить, какое действие начнется после окончания предшествующего или какое будет возобновлено после прерывания. Классическим в этом отношении является так называемый эффект Зейгарник. Ученица Левина Б. В. Зейгарник [B. Zeigarnik, 1927] установила, что прерванные действия удерживаются в памяти лучше завершенных. Второй вид уравновешивания напряжения через диффузию позволяет объяснить столь различные феномены, как удовлетворение потребности замещающей деятельностью [K. Lewin, 1932; K. Lissner, 1933; W. Mahler, 1933; M. Henle, 1944], а также роль утомления, эмоций гнева [T. Dembo, 1931] и выхода в ирреальный план действий [J. F. Brown, 1933] при разрядке напряженной системы. Состояния утомления, эмоционального возбуждения и ирреальность действия понимаются при этом как условия, уменьшающие прочность границ областей, а следовательно, увеличивают их проницаемость,

Структура интраличностных областей не задается раз и навсегда. По мере индивидуального развития и накопления опыта она дифференцирую ется и может переструктурироваться. Каждая моментальная цель действия представлена в этой структуре собственной областью. Как отмечает Левин в своем основополагающем труде «Намерение, воля и потребность» [K. Lewin, 1926], цели действия очень часто представляют собой «квазипотребности», т. е. производные потребности. Квазипотребности имеют преходящий характер. Они часто возникают из намерения, например, опустить в почтовый ящик письмо другу. Намерение образует напряженную систему, которая разряжается и исчезает только после достижения цели действия.

Квазипотребности могут, однако, образовываться и без акта намерения, как подлежащие исполнению деятельности, служащие необходимыми промежуточными ступенями к достижению целей действия и связанные с «истинными», т. е. более общими и устойчивыми, потребностями. Скажем, указания экспериментатора, как правило, принимаются без предварительного намерения. Возникает квазипотребность выполнить заданную деятельность, которая по сути не отличается от действия, предпринимаемого по собственной инициативе. В обоих случаях можно видеть, что деятельность после прерывания вновь спонтанно возобновляется [M. Ovsiankina, 1928]. Решающим в силе квазипотребности (или соответствующей ей напряженной системы) является не наличие или интенсивность акта намерения, а степень связи квазипотребности с истинными потребностями (которые в нашей системе понятий имеют статус мотивов), так сказать, степень «насыщенности» ими. Левин пишет по этому поводу:

> «Намерение опустить в почтовый ящик письмо, посетить приятеля или в качестве испытуемого заучить ряд бессмысленных слогов возникает, когда соответствующие действию события представляют собой относительно замкнутое целое, стоящие за ним силы не определяются чем-то посторонним, а вытекают из более общих потребностей: из желания выполнить свои профессиональные обязанности, продвинуться вперед в обучении или показать свою дружбу знакомому. Действенность намерения в основном зависит не от интенсивности акта намерения, а (отвлекаясь от других факторов) *от силы* и жизненной важности (или, точнее, *глубины закрепления)* истинной потребности, которая лежит в основе *квазипотребности*» [K. Lewin, 1926b, $. 369—370].

Как мы .увидим при обсуждении модели окружения, наличие напряженной системы, будь то потребность или квазипотребность, сопровождается специфическими изменениями восприятия окружения. Объекты, которые могут служить для разрядки или

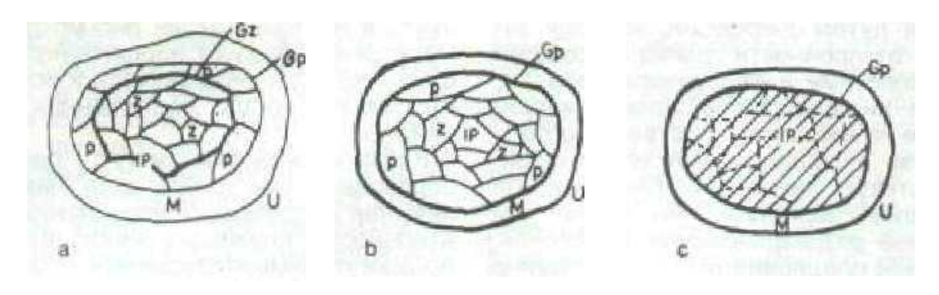


Рис. 5.2. Модели трех состояний одного и того же индивида: (а) при отсутствии побуждения периферийные зоны р внутр

внутриличностные области IP относительно свободно воздействуют на сенсомоторную п о г р

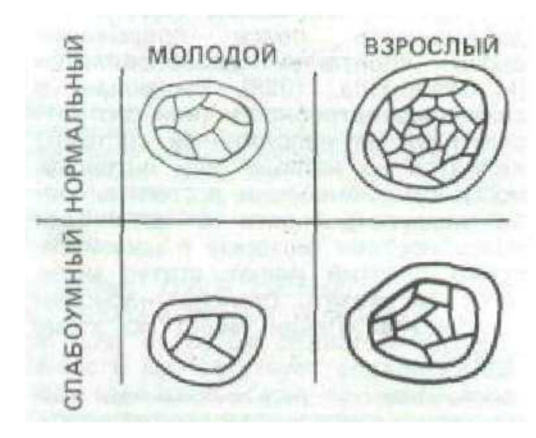


Рис. 5.3. Разные фазы развития нормального и слабоумного индивидов. По сравнению со слабоумными у нормальных по мере развития сильнее дифференцируются (растет число) внутриличностные области и менее выражены границы между ними [K. Lewin, 1935, S. 210]

удовлетворения потребностей, приобретают так называемый побудительный характер, валентность, что и выделяет их из окружения, приводит в движение целенаправленное поисковое поведение. Если, например, человек собирается опустить письмо, то в незнакомом месте почтовый ящик как бы сам бросается в глаза, хотя осознанно его не ищут. Сила валентности зависит от степени напряжения системы. Этой зависимостью утверждается единственная связь между двумя — как мы увидим — разными в своей основе моделями.

Гибкость и широта применения модели личности в значительной мере определяются ее структурными компонентами. Модель оперирует вариантами взаимного расположения внутриличностных областей, прочностью их границ и, наконец, положением границ повышенной прочности. Рисунок 5.2. поясняет сказанное. На нем представлены три различных динамических состояния одного и того же индивида, а именно: (а) при отсутствии побуждения, (b) под давлением, которому противостоит самообладание, и (с) при крайне высоком напряжении. Для каждого состояния можно вывести различные способы поведения, например недифференцированный аффективный прорыв в случае состояния (с).

В теории поля недостаточно учитываются индивидуальные различия, чтобы, действительно, с ее помощью можно было перейти на уровень объяснения поведения с третьего взгляда, т. е. специально проследить взаимодействие индивидуальных различий диспозиций и ситуационных факторов. Тем не менее попытки описать с помощью модели личности индивидуальные различия через разное «состояние материала» все же предпринимались. Имеются в виду разные уровни развития личности, представ-

ленные, с одной стороны, степенью дифференцированноcnb (числом) внутриличностных областей, а с другой— разной степенью их отграниченности (прочностью границ). Сам Левин [K. Lewin, 1935; см. также гл. 7] описал в этой модели с помощью обеих особенностей «состояния материала» различие между нормальными и слабоумными индивидами. У слабоумных границы между внутриличностными областями более жестки, и этих областей у них меньше, чем у нормальных индивидов. На рис. 5.3 представлены модели, отражающие различия в интеллекте и развитии.

Так выглядит модель личности. Ее динамический компонент — не силы и направления, а состояния напряжения — соответствует «психогидравлическим» моделям Фрейда [S. Freud, 1895; 1915] и Лоренца [K. Lorenz, 1950]. Во всех трех моделях действует одна и та же аналогия: накапливающаяся в емкости жидкость (как в паровом котле), повышая давление, стремится к выравниванию сил, к «оттоку». От теории влечения Халла концепция напряженной системы Левина отличается двумя важными моментами. Во-первых, напряженные системы всегда специфичны относительно цели и, следовательно, не обладают общей функцией влечения; во-вторых, напряженные системы не просто активируют фиксированное привычное выполнение (сочетание «раздражитель — реакция»), которое в прошлом приводило к достижению соответствующей цели действия. Они направлены на достижение цели и в зависимости от ситуации гибко вводят необходимые для этого действия.

Тем не менее остается неясным, как именно протекают постулированные моделью личности процессы, в частности как напряженная система находит доступ к сенсомоторной пограничной зоне и каким образом осуществляется предусмотренное двигательное исполнение, хотя структурный компонент модели личности придает ей известную изменчивость. Полевые представления реализованы в теории в той мере, в какой она оперирует отношениями соседства, взаимного расположения и новообразованием областей. Сюда присоединяется, скорее, техническое представление о прочности границ областей, т. е. их проницаемости для состояний напряжения. Однако окружающий мир (хотя Левин указывает, что этот мир находится по ту сторону пограничной сенсомоторной зоны) в модели личности никак не представлен. Взаимодействие с ним в модели только предполагается. Личность, таким образом, оказывается заключенной в оболочку, а созданная Левином модель не удовлетворяет его же требованию анализировать совокупную ситуацию. В модели не нашлось места связывающим субъекта с окружающим миром мотивирующим ожиданиям и привлекательности самих объектов (требовательный характер вещей, валентности). Чтобы их ввести, Левин создал модель окружения. Несмотря на свою ограниченность, модель личности вызвала к жизни ряд важных экспериментов. Некоторые из них мы рассмотрим позднее.

Модель **окружения**

Наблюдая поведение людей в различных ситуациях, Левин стремился выявить психологическую структуру окружающего мира как пространства действия. Ему удалось установить примечательные различия между психологической и географической структурой мира, особенно если последняя описывается в евклидовой системе координат. Наблюдения такого рода Левин провел еще фронтовиком, во время первой мировой войны. Они описаны в его первой психологической публикации «Военный ландшафт» [K. Lewin, 1917b]. Представления о протяженности отрезков пути в аналогичных участках ландшафта на фронте по сравнению с тылом полностью меняются. Если требуется достичь близлежащего в географическом отношении места, то на фронте в качестве непреодолимых препятствий могут оказаться все легко преодолимые и ведущие непосредственно к цели участки, если они не скрыты от наблюдения противника. В условиях возможного вмешательства неприятеля петляющая и укрытая от

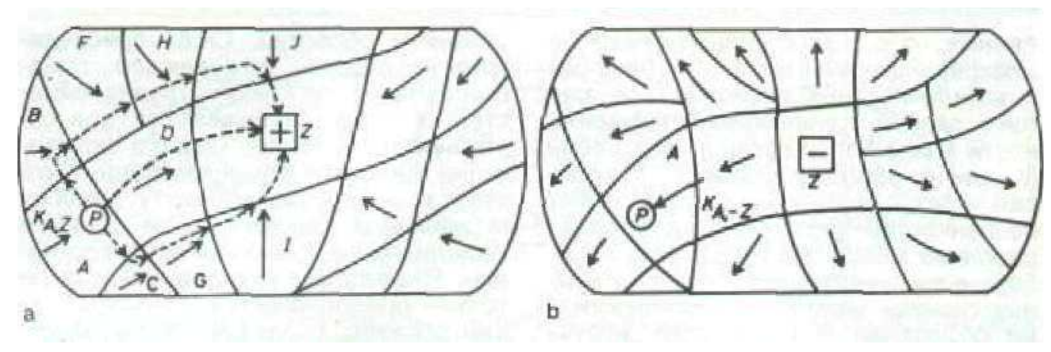


Рис. 5.4. Модель окружения, представленного в виде позитивного и негативного поля сил, В позитивном поле (а) все силы направлены на объект цели Z. Действующая на личность сила K_{AZ} соответствует позитивному требовательному характеру (валентности), если личность находится в области А, а цель—в области Z. Чтобы попасть в область цели 2, имеются три возможных пути, каждый из которых предполагает прохождение разного числа промежуточных областей (действий): A — D–Z; A — C–G — I–Z; A — 8 — F—H—J—Z. В негативном поле (b) все силы направлены от области Z Действующая на личность в области А сила K_A,z соответствует негативному требовательному характеру Z

посторонних глаз тропинка психологически становится наикратчайшим путем к цели, даже если с географической точки зрения она является окольной дорогой (психологически она так не переживается). Позднее Левин часто снимал на пленку поведение детей в свободной ситуации, например на игровой площадке, а потом анализировал психологическое пространство передвижения детей среди окружающих объектов (примером тому служит представленная на рис. 4.11 схема передвижения ребенка в конфликтной ситуации: он хочет вернуть своего попавшего в воду игрушечного лебедя, но боится волн).

правление возможного или реально происходящего действия должно быть представлено в модели окружения в психологическом, а не в географическом пространстве. Психологическое пространство, или поле, состоит из различных областей, которые структурируют не пространство в собственном (географическом) смысле слова, а психологически возможные действия и события. Часть из таких областей соответствует возможным позитивным и негативным событиям: целевые регионы с позитивной валентностью и регионы опасности с негативной валентностью. Остальные области представляют инструментальные возможности действия, использование которых приближает к целевому региону или отдаляет от региона опасности. Они имеют, таким образом, значение средства действия. В одной из областей модели окружения находится сам субъект, представляемый точкой или кружком. Чтобы достичь целевого региона с позитивной валентностью, субъект должен одну за другой «перебрать» все области, лежащие между ним и целевым объектом, преодолеть их в действии. Если, например, кто-то хочет купить автомобиль и самостоятельно им управлять, он должен получить водительские права, скопить деньги, явиться в место продажи автомобилей, обратиться к продавцу и т. д.

Модель окружения не столько объясняет, сколько описывает ведущие к достижению искомой цели или позволяющие избежать нежелательных событий возможные действия, какими они представляются субъекту в данном жизненном положении. Таким образом, она позволяет описать когнитивную репрезентацию соотношений средств и цели, которые субъект структурирует, исходя из своих возможных действий и их результатов. Другими словами, речь идет о мотивирующих ожиданиях, структурного компонента модели окружения.

Динамическим компонентом модели окружения является поле сил, центр которого может лежать, как это изображено на рис. 5.4, в областях с позитивной или негативной валентно-

стью. На субъекта воздействуют силы определенной интенсивности, и их результирующий вектор определяет направление и силу его психических локомоций. Если же в противоположном направлении действуют силы приблизительно такой же интенсивности, возникает конфликт. Направление означает при этом последовательность отдельных целевых действий. Часто действие разными путями ведет к одной и той же цели, психологическое направление в этом случае остается неизменным, имеет место эквивалентность исходов целенаправленного поведения (см. рис. 1.4). Очевидно, модель окружения была сконструирована в основном для решения шестой из выделенных нами основных проблем исследования мотивации, для объяснения целенаправленности поведения и мотивационного конфликта. Наряду с этим, как и модель личности, она предназначалась для объяснения влияния мотивации, но не её смены и возобновления.

Использовавшиеся первоначально Левином понятия топологии не вполне удовлетворяли его, поскольку с их помощью можно оперировать лишь отношениями соседства, но не направлениями. Он попытался усовершенствовать их [K. Lewin, 1934], обратившись к «годологическим» (от греческого слова «hodos» — «путь») понятиям: пути действий представлялись как связи между областью, в которой в данный момент находится субъект, и областью цели. На рис. 5.4а показаны три различных пути достижения цели. Левин допускает, что среди возможных вариантов обычно существует своего рода «лучший» путь, которому отдается предпочтение, так как он требует пересечения наименьшего числа областей, т. е. представляется «кратчайшим». Короткость, или минимальность, психологического расстояния зависит не только от числа промежуточных областей. Пример с военным ландшафтом показывает, что независимо от числа областей минимальность может определяться степенью сложности прохождения отдельных областей, мерой необходимых усилий или размером грозящей опасности. В топологии не представлены ни направления, ни расстояния. Несмотря на все усилия Левина [K. Lewin, 1936; 1938;-1964а], вопрос о том, как можно определить и представить психологическое расстояние, остался нерешенным. Не разрешен он и до сих пор, хотя ответ на него (мы в этом еще убедимся) является важнейшей предпосылкой для определения интенсивности сил, исходящих от позитивной или негативной валентности и проявляющихся в различных областях поля.

Постдиктивность, а не предиктивность модели **окружения**

Данная модель, собственно, йе объясняет и не предсказывает поведение, а лишь описывает, как оно осуществлялось: она не предиктивна, а постдиктивна. Модель предполагает существующими и известными все мотивирующие поведение переменные, а именно: с одной стороны, мотивирующие валентности в форме областей психологического поля, с другой — когнитивные структуры ожиданий, в качестве, содержания которых выступают отношения средств и цели в соответствующих путях действия. Эти переменные в модели представлены в виде соседствующих областей и проходящих через них путей, Эвристическая плодотворность модели окружения определяется если не объяснением, то анализом условий поведения в относительно свободной ситуации. Представленные в модели данные позволяют проследить и вывести важные факторы в совокупном психологическом (т. е. задействованном в поведении) поле, такие, как силы, препятствия, пути действия, близость к области цели. Примерами тому являются анализ ситуации поощрения и наказания [K. Lewin, 1931а] и типология конфликта [K. Lewin, 1938; см. также гл. 4], а также воспроизведенная в табл. 5.1 простая таксономия направленности поведения. Как видно из таблицы, сочетание поиска или избегания (в зависимости от знака валентности) и особенностей локализации личности (в области валентности или в одной из соседних областей

психологического поля) дает четыре основных типа направленности поведения.

Таблица 5.1

Таксономия направленности поведения

Локализация личности	Характер поведения	
	поиск	избегание
Внутри области валентности (А)	**(А, А) кон сумматорный**	**(А,- А) бегство**
Вне области валентности (В или С, D ...)	**(В,А) инструментальный**	**(В,- А) уклонение**

Можно привести примеры применения модели окружения при решении очень широкого круга проблем, таких, как принятие решения при покупке продуктов питания [см.: D. Cartwright, L. Festinger, 1943; K. Lewin, 1943], социально-психологическое положение подростков [K. Lewin, 1939], групповое поведение в зависимости от стиля руководства [R. Lippitt, 1940], групповая динамика [K. Lewin, 1946b], групповые решения [K. Lewin, 1947], экологическая ситуация больших и малых школ и ее влияние на активность учеников [R. G. Barker, R. V. Gump, 1964] и многие Другие. В отличие от модели личности модель окружающего мира не стала источником экспериментов в узком смысле. Причину, видимо, надо искать в том, что она предполагает довольно свободную ситуацию, условия которой не поддаются строгому контролю, как того требует эксперимент.

Представленная в модели окружения психологическая ситуация есть, по Левину, жизненное пространство субъекта. Левин так характеризует это пространство:

> «Психологическое окружение в функциональном отношении следует рассматривать, как одну из взаимозависимых частей поля, жизненного пространства, другой частью которого является сам субъект» [K. Lewin, 1951, p. 140].

Степень дифференцированности жизненного пространства соответствует уровню индивидуального развития, в анализе которого остроумно использовалась модель окружения.

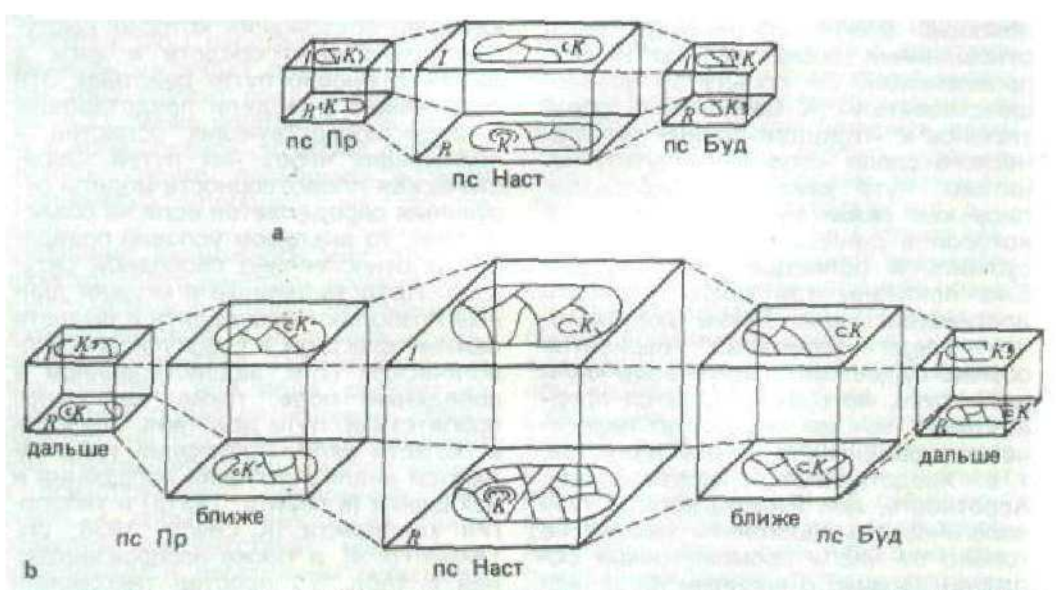


***Рис. 5,5. Дифференциация жизненного* пространства на *разных уровнях индивидуального развития, при которой учитывается временная перспектива (настоящее, прошлое, будущее) и двойственность реальности (реальное и ирреальное), (а) Жизненное пространство маленького ребенка, (b)*—ребенка**

Аналогичный анализ с применением модели личности уже проиллюстрирован рис. 5.3. В модели окружения дифференцированность жизненного пространства возрастает по мере развития не только за счет числа областей, на которые распадается окружающий мир (см. рис. 5.5). Расширяется также временная перспектива [L K. Frank, 1939] — психологическое будущее и прошлое, предвосхищение грядущих событий и воспоминание о прошедших.

Кроме того, в модели учитывается [J. F. Brown, 1933], насколько дифференцируются в когнитивной репрезентации жизненного пространства реальный и ирреальный планы действия. Состояние «материала» отдельных областей в плане ирреального, воображаемого, определялось как более «текучее», чем в плане реального. Уточненное благодаря введению понятий временной перспективы и степени реальности представление о жизненном пространстве стало исходным пунктом при анализе многих психологических феноменов, например так называемой детской лжи, снов, фантазий и игры [S. Sliosberg, 1934], продуктивности, креативности и способности к планированию [R. G. Barker, T. Dembo, K. Lewin, 1941], желаний, надежд, вины и раскаяния.

Отношения между двумя моделями

При создании модели окружения Левин столкнулся со сложными вопросами теории познания, прежде всего с тем, как должна решаться в этом случае психофизическая проблема. Ведь мы сами и окружающий нас мир даны себе лишь феноменально и должны всё понять, опираясь только на это. Однако независимо от переживаемого нами существует реальный, т. е. непсихологический, физический мир (в том числе и наше собственное тело). События в этом мире подчинены не психологическим, а физическим законам. Через собственные действия мы можем влиять на физический мир, а он постоянно воздействует на феноменально данный психологический мир, скажем на восприятие. Вопрос о том, где осуществляется переход от одного мира к другому, затрагивает важнейшие аспекты психофизической проблемы. В своей модели Левин представлял непсихологический мир начинающимся в так называемых краевых точках жизненного пространства и обозначал их как «чужую оболочку». Как пока-[*1] зывает рисунок 5.6, сюда относятся,



Рис. 5.6. Жизненное пространство субъекта (P), в краевых точках которого начинается «чужая оболочка» не подчиняющихся психологическим законам фактов [K. Lewin, 1969, S 90]

по Левину, все так называемые «факты, которые не подчиняются психологическим законам», это физические и социальные явления (примером социальных могут служить действующие в той или иной стране законы).

Вместе с тем Левин [K. Lewin, 1936] утверждал, что жизненное пространство складывается из психобиологических явлений. Это положение было введено с тем, чтобы выйти за рамки данного в сознании (феноменально), избежать феноменологической ограниченности и возможного упрека в том, что модель жизненного пространства носит чисто менталистский характер и в конечном счете строится только на данных интроспекции. Левин подчеркивает поэтому, что в модели жизненного пространства учитываются все влияющие на поведение факторы и определяющие его закономерности независимо от того, переживаем мы их или нет. Но отнесение жизненного пространства к явлениям психобиологического порядка оказалось лишь терминологическим обходом психофизической дилеммы [см.: O. Graefe, 1961].

Еще более очевидно эти трудности выступили при попытках соотнести между собой модели личности и окру-

жения. В этом случае субъект уже не обозначается точкой или кружком, а представлен областями и пограничной зоной с функциями восприятия и исполнения. Примером такой попытки может служить рисунок 5.5. Поскольку психофизический переход должен охватывать процессы восприятия и действия, то краевые точки жизненного пространства следовало бы установить на пограничной зоне личности [см., в частности, обстоятельный разбор в кн.: R. W. Leeper, 1943; O. Graefe, 1961].

Эти модели несовместимы хотя бы потому, что их динамические компоненты (напряжения в модели личности и силы в модели окружения) не соответствуют друг другу. Говоря техническим языком, давления в емкостях противостоят распространяющемуся полю сил. В этом отношении и разделение на области—структурный компонент обеих моделей—имеет только поверхностное сходство. Соседству областей придается разное значение: в модели личности оно определяется близостью, в модели окружения—отношением средств к цели [см.: F. Heider, 1960].

Психологически значимым пунктом, в котором, однако, сходятся обе модели, является, как уже упоминалось, ковариирующая связь состояния потребности личности (напряженная система) и валентности объекта, или области возможного действия в окружающем мире. Как пишет Левин:

> «До известной степени выражения «то-то и то-то составляет потребность» и «такая-то область структуры обладает требовательным характером, побуждая к таким-то действиям» эквивалентны. Изменению потребности всегда соответствует изменение требовательного характера вещей» [K. Lewin, 1926b, S. 355].

В связи с этим положением Левина встает вопрос: не являются ли потребность личности и валентность в ее окружении всего лишь двумя сторонами одного явления, т. е. всегда ли при наличии потребности имеет место и валентность, и наоборот, можно ли из существования валентности сделать вывод о наличии соответствующей потребности? Не следует ли в таком случае обратиться к причинно-следственным отношениям как к более подходящей формулировке? Если жизненное пространство представляет собой взаимозависимую систему, то наличие потребности должно повлечь за собой валентность соответствующих возможностей ее удовлетворения. И наоборот, имеющаяся валентность должна вызывать соответствующую потребность. Что касается второй зависимости, то Левин пришел к заключению, что потребность имеется всегда, когда существует валентность. Спорной была обратная зависимость. Ведь потребность может существовать без того, чтобы в окружающем мире уже имелись возможности ее удовлетворения, которые могут приобрести характер валентности. Впрочем, положение о создании потребностью соответствующей валентности можно было бы сохранить, если принять, что в ирреальном плане жизненного пространства существует представление о желаемом. Хотя Левин и не считал правомерным утверждение, что валентность создает потребность, он сделал шаг к его принятию, приписав валентности свойства, не зависящие от соответствующего состояния потребности, а присущие природе объекта. Так, например, пища независимо от наличия голода у того, кто ее видит, обладает различной степенью возбуждающей аппетит притягательности (феномен, которому посвятил большую часть своих исследований мотивации Янг). Таким образом, валентность (Va) имеет, по Левину, два детерминанта. Она есть функция напряжения потребности личности (t, tension) и воспринимаемой природы целевого объекта (G, goal):

$Va(G) = F(t, G)$ [K. Lewin, 1938, S. 106-107].

Исходя из воспринимаемой природы валентного объекта (G) как одной из детерминирующих валентность переменных, Левин ввел в психологическое (или психобиологическое) жизненное пространство чужеродное тело. G, будучи чужеродным фактором, относится к непсихологическим явлениям чужой оболочки. Таким образом, разбирая левиновскую модель

окружения, мы снова столкнулись с психофизической дилеммой, т. е. со сложной проблемой описания перехода от жизненного пространства к чужой оболочке. Отношения между t и G также в полной мере не разработаны Левином [K. Lewin, 1938] в его теоретической работе, посвященной измерению психологических сил, взаимосвязи напряжения (модель личности) и этих сил (модель окружения). Поскольку t и G с самого начала не связаны между собой мультипликативно, то действующие на личность в жизненном пространстве силы задаются одним только G без участия напряжения потребности t. Поэтому можно думать, что G производит в личности соответствующую напряженную систему (потребность). При этом сила валентности той области окружения, в которой находится G, в свою очередь, возрастает на определенную величину и соответственно увеличиваются силы поля. В таком случае между t и G существовала бы растущая связь, которая исходила бы не только от t, но и от G. G играла бы роль обобщенного понятия, описывающего потребностно-специфические условия окружающего мира, которые пробуждают соответствующую потребность и придают ей напряжение.

Примером может служить экспериментальная ситуация, в которой экспериментатором ставится нелегкая интеллектуальная задача. Тем самым он как бы задает вопрос: достаточно ли у, испытуемого способностей для решения этой задачи, или, в терминах модели окружения, достигнет ли субъект целевой области G (решение задачи)? Это создает потребностно-специфическое ситуационное побуждение— «квазипотребность достижения». Если бы Левин продолжил рассуждения в этом направлении, он непременно пришел бы к оставленной им без внимания четвертой из основных проблем мотивации. Он был бы вынужден заняться анализом условий побуждения той или иной области окружения с точки зрения мотива, чего, конечно, нельзя проделать без уточнения проблемы классификации мотивов (и, как следствие, измерения мотивов и выяснения их генезиса).

Очевидно, сделать это Левину помешало предвзятое мнение, что проблема классификации мотивов связана с аристотелевским, а не галилеевским типом объяснения. В результате при обосновании побуждения мотива в теории мотивации Левина образовалась брешь, а само обоснование в основном свелось к следующему. Каким-то образом в личности возникает напряженная система (потребность или квазипотребность). Это напряжение индуцирует в окружении (при подходящих обстоятельствах) соответствующую валентность, которая, в свою очередь, создает в нем поле сил, побуждающее и направляющее поведение субъекта через соотнесение им средств и целей, через поиск возможных способов действия, ведущих к искомой области. Достижение целевой области ведет к удовлетворению потребности, напряженная система разряжается, валентность исчезает, а вместе с ней и поле сил, поведение как бы замирает.

Некоторые из идей Левина напоминают построения Халла и предвосхищают дальнейшее, послелевиновское развитие теорий. Представлению о путях действия как областях окружения, которые надо пройти для достижения целевого объекта, соответствуют понятия ожидания, например: халловская антиципирующая цель реакция (r_G — S_G), толменовские связи «средства—намерение», ожидание, боллсовская связь S — R*. Переменная G (а не валентность, как зависящая от t и G) эквивалентна понятию побуждения, например, у Халла и Спенса, нужности цели у Толмена, S — S* у Боллса, и мы снова столкнемся с этим понятием в концепциях мотивации побуждения (например, у Янга и Биндры), когда будем рассматривать их в этой главе.

Какое же место отведено валентности? По Левину, она является решающим детерминантом психологической силы (f, force), которая толкает или увлекает субъекта (P) к целевой области (G). Кроме того, психологическая сила $f_{P,G}$ зависит от относительного местонахождения субъекта и целевого объекта, т. е. психологического расстояния. Эту зависимость Левин

не считает инвариантной. Во многих случаях с возрастанием психологического расстояния до целевой области (е, удаленность, $e_{P,G}$) интенсивность психологической силы, по-видимому, уменьшается. Об этом свидетельствуют наблюдения Фаянс [S. Fajans, 1933] грудных и малолетних детей. В своей формуле Левин [K. Lewin, 1938] учитывает эту особенность:

$$'_{P,G} = \frac{Va(G) \quad (t,G)}{e_{P.G} \quad e_{P,G}}$$

Определяемая таким образом психологическая сила обозначается теперь как сила мотивирования, или результирующая мотивационная тенденция. Эта тенденция в основном является функцией валентности как гипотетического конструкта в том виде, в каком его представил Левин. Мы увидим, что Левин сделал еще один шаг вперед, мультипликативно связав валентность с другим конструктом, так называемой потенцией (Po, potency).

Потенция является компонентом модели, объясняющим ситуацию выбора. В понятийном отношении она определена недостаточно однозначно. В одних случаях потенция означает личностную значимость, в других — вероятность достижения различных конкурирующих целей. В последнем случае «действующая сила» определяется так:

$$\text{действующая сила} = \frac{Va(G) \times Po(G)}{e_{P,G}}$$

Эта созданная в связи с проблемой становления уровня притязаний концепция непосредственно подводит нас к типу теорий, определяющих исследования мотивации сегодняшнего дня, — к теориям «ожидаемой ценности».

В той или иной связи критический анализ работ Левина осуществлялся не раз, теперь подведем итог. Главная заслуга Левина — в подробном разборе понятий с целью выработки конструктивных элементов теории мотивации. Основная слабость теории поля определяется тем, что в моделях личности и окружения можно представить и объяснить поведение лишь *задним числом.* Эта теория предоставляет немного возможностей заранее установить значимые в определенных случаях условия и сделать выводы о поведении, которого следует ожидать. Подобная слабость обусловлена недостаточной подкрепленностью теоретических построений поддающимися наблюдению предшествующими и последующими данными. Можно ли в каждом конкретном случае сказать что-то определенное о степени выраженности таких конструктивных элементов теории поля, как t или G, валентность, психологическое расстояние и сила? Или о структурированности средств и целей на различных путях действия? Насколько тщательно разработаны в теории поля отношения между гипотетическими конструктами, настолько в ней упускается из виду связь этих конструктов с наблюдаемыми явлениями. Этот недостаток становится особенно очевидным при сравнении с исследованиями теории научения и теории влечения.

Невнимание к индивидуальным различиям в диспозициональных переменных также нанесло ущерб, прежде всего, таким конструктам, как t и G. Роль особенностей ситуации (G) как побуждающих специфический мотив (t) осталась в результате вне рассмотрения. Кроме того, необходимость если не классификации, то хотя бы содержательного разграничения отдельных мотивов так и не была осознана. Остались неразобранными проблемы мотивационных диспозиций, связанные не только с классификацией (разграничением) мотивов, но и с их актуализацией, измерением и генезисом. Основное внимание в теории поля уделялось проблемам мотивации: ее смене и возобновлению, целенаправленности и конфликту, а также ее воздействию на поведение. При этом саморегулирующиеся промежуточные процессы мотивации не постулировались, что, видимо, объясняется невозможностью описать с помощью модели окружения, как на различных этапах действия возникает когнитивная репрезентация соответствующей ситуации.

Несмотря на свои недостатки, теория поля сыграла решающую роль в

разработке понятийного аппарата теории мотивации. В противовес односторонности лабораторных исследований в ней были рассмотрены многообразные феномены мотивации психологии человека. Большое значение имело создание целого ряда экспериментальных парадигм, которые до сих пор уже совершенно независимо от теории поля стимулируют и обогащают исследования мотивации. К некоторым из них мы теперь обратимся.

Экспериментальные работы, выполненные в рамках теории поля

Среди порожденных идеями Левина остроумных экспериментов есть целая группа исследований, посвященных последствиям незавершенных действий, будь то их лучшее удержание в памяти, предпочтительное возобновление или их завершение в замещающей деятельности. Эти эксперименты выбраны в качестве примеров, так как в их замысле особую роль сыграла модель личности. Модель окружения, как уже отмечалось, не породила экспериментальных работ, поскольку описывала поведение в относительно свободных и сложных ситуациях. Исключение составляет исследование Фаянс [S. Fajans, 1933] о зависимости силы побудительного характера от удаленности объекта цели. Среди наиболее влиятельных экспериментов, порожденных теорией Левина, был эксперимент по формированию уровня притязаний [F. Hoppe, 1930], теоретическая разработка которого осуществлена десятью годами позднее создания модели окружения. Мы рассмотрим его при обсуждении теорий «ожидаемой ценности».

Последствия незавершенных действий

Фрейд еще в своей «Психопатологии обыденной жизни» [S. Freud, 1901*] привел массу примеров психологических последствий неосуществившихся желаний, т. е. нереализовавшихся действий. Будучи «вытесненными» вследствие своего запретного или предосудительного характера, они не просто исчезают, а находят свое выражение в многообразных скрытых формах, будь то «свободное» вторжение, сон или так называемые ошибочные действия, мимолетные нарушения протекания деятельности. На таких наблюдениях, по большей части, основывается психоаналитическая теория и техника толкования.

На сходных наблюдениях последствий незавершенных действий строил свою модель личности Левин. Эксперимент строился следующим образом: испытуемому предлагали для выполнения одно за другим 16—20 различных заданий, половину из которых экспериментатор прерывал до их окончания, давая испытуемому следующее задание. После окончания эксперимента испытуемого мимоходом спрашивали, какие задания он может вспомнить. Последствия незавершенных действий должны были проявиться в лучшем удержании прерванных заданий. Подтвердить это удалось ученице Левина Зейгарник [B. Zeigarnik, 1927], а установленная ею закономерность получила название эффекта Зейгарник. В модифицированном эксперименте, проведенном другой ученицей Левина—Овсянкиной [M. Ovsiankina, 1928], для выявления последствий незавершенных действий использовалось вместо проверки их удержания спонтанное возобновление отдельных заданий. Для этой цели материал заданий оставлялся разложенным перед испытуемым, экспериментатор под каким-либо предлогом покидал помещение и скрыто наблюдал, возобновит ли испытуемый работу над теми или иными заданиями. Подобный способ выявления последствий незавершенных действий имеет то преимущество, что неудовлетворенные квазипотребности проявляются непосредственно, поскольку в этом случае инструкция на воспроизведение, предъявлявшаяся в эксперименте Зейгарник как к законченным, так и к прерванным

Здесь, по-видимому, ошибка. Работа 3. Фрейда «Психопатология обыденной жизни» впервые вышла в 1904 г. в издательстве S. Karger, Berlin. *(Прим, ред.)*

действиям, не конкурирует с влиянием неудовлетворенных квазипотребностей.

Наряду с обоими классическими методами, удержания и возобновления, для учета последствий незавершенных действий были привлечены еще четыре поведенческих индикатора.

1. Повторный выбор, т. е. выбор для дополнительного занятия одного из двух уже предлагавшихся заданий, одно из которых ранее было решено, а другое—нет [S. Rosenzweig, 1933; 1945; S. Coopersmith, 1960].

2. Нейровегетативные изменения, наблюдающиеся при случайном упоминании незавершенного задания во время выполнения другой деятельности [R. Fuchs, 1954]. Было замечено также, что прерывание действия сопровождается повышением тонуса мускулатуры [D. L. Freeman, 1930; A. A. Smith, 1953; D. W. Forrest, 1959].

3. Разные пороги узнавания для слов, обозначающих завершенные и прерванные задания [L. Postman, R. L. Solomon, 1949; A. J. Caron, N. A. Vallach, 1957].

4. Возрастание привлекательности задания после прерывания [D. Cartwright, 1942; M. Gebhard, 1948].

По собственным словам Левина, идея изучить последствия незавершенных действий возникла у него, когда ему стало ясно, что конструкт напряжения в модели личности заслуживает серьезного рассмотрения и требует конкретной реализации в эксперименте [см.: F. Heider, 1960, p. 154]. Применительно к каждому из трех компонентов модели личности: (a) состоянию напряжения области (напряженная система), (b) подразделению областей (на центральные и периферические; по степени дифференцированности) и (c) свойствам материала (прочность границ областей)— можно принять ряд гипотез. В дальнейшем по каждой из теоретически выведенных гипотез были получены экспериментальные данные.

Напряженная система:

1. Лучшее удержание и предпочтительное возобновление незавершенных квазипотребностей (оба явления позднее получили название эффекта Зейгарник). Зейгарник установила [B. Zeigarnik, 1927], что незавершенные задания удерживаются в среднем в два раза лучше завершенных. При использовании в качестве критерия возобновление действия результаты оказались еще более выраженными [M. Ovsiankina, 1928].

2. Чем сильнее не удовлетворена квазипотребность, тем выраженнее эффект Зейгарник (или обобщенно: чем сильнее мотивация, тем значительнее последствия в случае недостижения ее цели). Испытуемые, у которых в выполнении заданий заметную роль играет честолюбие, почти в три раза лучше воспроизводят незавершенные, чем завершенные действия, а у тех, кто вообще не испытывает в ситуации эксперимента этого чувства, эффект Зейгарник зафиксировать не удается [B, Zeigarnik, 1927]. Обострение мотивирующих побуждений духом соперничества увеличивает выраженность эффекта Зейгарник [A. J. Marrow, 1938].

3. При наличии других квазипотребностей эффект Зейгарник уменьшается. Использование в качестве критерия возобновление действия, как правило, дает большую выраженность последствий, чем проверка удержания прерванных действий в памяти. В последнем случае, если испытуемый воспринимает вопрос экспериментатора не как простое последующее обсуждение, а как проверку его памяти, то выраженность эффекта Зейгарник заметно уменьшается. В первом случае Зейгарник получила коэффициент (число воспроизведенных незавершенных действий к числу воспроизведенных завершенных), равный 2,8, во втором — 1,5.

Подразделение областей:

4. Центральные квазипотребности порождают более сильный эффект Зейгарник, чем периферические. Об этом свидетельствует тот факт, что незавершенные задания, вызывавшие у испытуемого особый интерес, удерживались лучше [B. Zeigarnik, 1927]. Однако точных данных, подтверждающих эту гипотезу, нет, потому что различие между периферическими и центральными областями трудно задать экспериментально, исключив объяснение с помощью гипотезы о различной силе квазипотребностей.

5. Недостаточное отграничение областей, соответствующих завершенным и незавершенным заданиям, приводит к уменьшению эффекта Зейгарник. При большом сходстве материалов завершенных и незавершенных заданий выполнение похожего задания приобретает значение замещения, т. е. уменьшает последствия незавершенных заданий [см. ниже о замещающих действиях, а также: K. Lissner, 1933; W. Mahler, 1933].

Особенности материала:

6. Неудовлетворенная квазипотребность со временем разряжается (границы напряженной системы обладают известной проницаемостью, что приводит к выравниванию напряжений) [см.: M. Ovsiankina, 1928; J. R. Martin, 1940; A. 0. Jager. 1959; 1960].

7. Ослабление эффекта Зейгарник при утомлении (в этом состоянии повышается «текучесть» границ областей) [B. Zeigarnik, 1927].

8. Ослабление эффекта Зейгарник при аффективном возбуждении {см, пункт 7).

9. По мере онтогенетического развития эффект Зейгарник проявляется сильнее, что объясняется увеличением с возрастом прочности границ областей (см. рис. 5.5). Зейгарник установила соответствующие различия между детьми, подростками и взрослыми.

Кроме того, получены данные, выведенные не из модели личности, а из модели окружения. Вместо напряженной системы в этом случае использовалась психологическая сила, направляющая субъекта к целевой области, которая, как мы видели, зависит от валентности цели (G) и психологического расстояния (e). Валентность же, в свою очередь, зависит от силы потребности (t) и независимых от личности особенностей цели действия (G):

$$F = \frac{Va(G)}{e_{P,G}} = \frac{t, G}{e_{P,G}}.$$

Зейгарник установила, что преимущественное воспроизведение незавершенных заданий при так называемых конечных действиях, т. е. действиях с определенным исходом, выражено сильнее, чем при действиях рядоположенных, состоящих из одной и той же операции (скажем, вычеркивание определенных букв в тексте). Здесь сказывается влияние фактора G, который обусловливает (в качестве независимой от субъекта особенности цели) величину валентности. Другие данные можно объяснить только с помощью второго детерминанта психологической силы, а именно психологического расстояния ($e_{P,G}$). Эффект Зейгарник тем выраженнее, чем ближе к завершению оказалось действие в момент его прерывания [M. Ovsiankina, 1928].

Можно, впрочем, показать, что решающим для возникновения эффекта Зейгарник является не прерывание действия само по себе, а, скорее, психологическая значимость ситуаций для действующего: видит он свою цель—правильное решение задания—достигнутой или нет. Мэрроу [A. J. Marrow, 1938], используя методику обратного эксперимента (он сообщал испытуемому, что будет прерывать его работу всякий раз, когда тот окажется на верном пути к решению, и позволит ему работать дальше, если решение будет найдено не сразу), показал, что в этих условиях «законченный» материал неудававшихся заданий удерживался лучше, чем материал прерванных заданий (с правильно найденным ходом решения) [см. также: E. Junker, 1960].

Таковы согласующиеся с теорией факты. Однако наряду с ними имеется большое число исследований, в которых эффект Зейгарник не был получен или наблюдались противоположные результаты. Критический анализ данных такого рода не позволяет подвергнуть сомнению принятые постулаты или объяснить эффект Зейгарник как феномен типа «то ли вижу, то ли нет». Как правило, противоположные результаты связаны с ошибками экспериментальной процедуры или отсутствием необходимых психологических условий [см.: E. Junker, 1960; E. C. Butterfield, 1964]. Если, например, предназначенные для прерывания задания оказывались значительно труднее тех, которые испытуемый должен был завершить, то у него могло создаться впечатление слишком сложного или вообще неразрешимого материала. В таком случае он и не ждет достижения цели, личностное отношение к прерванным заданиям отсутствует и квазипотребность их решения не формируется.

Ошибки экспериментальной процедуры в большинстве случаев связаны с психологией памяти. Так, может случиться, что материал того или иного задания запоминается лучше материала остальных или, как это установила Зейгарник, испытуемые с самого начала относятся к эксперименту как к обучению. Часто завершенные задания лучше запечатлеваются, поскольку экспериментатор позволяет затратить на них больше (иногда почти в 6 раз) времени, чем на прерванные задания [T. M. Abel, 1938]. Или их запоминание облегчено, потому что они предъявляются в начале и конце выполняемого ряда заданий [T. G. Alper, 1946; R. N. Sanford, J. Risser, 1948]. Наконец, материал заданий может быть слишком однородным, и в результате возника-

ют области, препятствующие воспроизведению.

Усложнения эффекта Зейгарник

Методический прием Зейгарник имеет важные следствия для психологии памяти. Мнемические процессы включают три следующие друг за другом фазы—запечатление информации (обучение), сохранение и извлечение удержанной информации (репродукция). Две последние фазы по своей природе относятся собственно к психологии памяти. В случае незавершенного задания напряженная система должна образовываться в тот момент, когда обрывается контакт с заданием, т. е. в начале фазы хранения. И в третьей фазе—фазе воспроизведения наступает быстрая разрядка напряжения, поскольку действие завершается.

Демонстрация эффекта Зейгарник, по-видимому, предполагает доказательство того, что мы имеем дело с феноменом памяти, а не с обучением, иными словами, нужно показать, что завершенный и незавершенный материал в первой фазе получения информации (обучение) запечатлевается одинаково хорошо и только прерывание процесса во время хранения следов в памяти определяет его различную судьбу, которая и проявляется в виде эффекта Зейгарник. Опровергнуть предположение, что уже в начальной фазе прерванные задания запечатлеваются лучше, трудно. Для этого нужно устроить проверку результатов запоминания, прежде чем у испытуемого создастся впечатление, что задание выполнено или не выполнено. Можно, однако, рассматривать эффект Зейгарник как феномен обучения, а не памяти (хранения и воспроизведения) и опровергнуть теорию напряженной системы, если удастся показать, что завершение прерванных заданий до фазы воспроизведения (извлечения) информации не препятствует преимущественному их удержанию.

Последнее попытались доказать Кэрон и Уоллах [A. J. Сагоп, M. A. Wallach, 1959]. Одной группе испытуемых сообщалось, что они были введены в заблуждение: незавершенные задания на самом деле были неразрешимыми. Тем самым, по Левину, эти задания как бы «завершались» и не обладали преимуществом при воспроизведении в отличие от аналогичных заданий, предложенных контрольной группе, которая не получала подобного квазитерапевтического объяснения. Оказалось, что обе группы удержали приблизительно равное количество прерванного материала. Это означает, что в фазе запечатления произошло селективное обучение. Решающим фактором, определяющим судьбу следов, выступает, таким образом, не напряженная или разрядившаяся система, а селективное обучение. В связи с этими результатами не следует, однако, поспешно отвергать левиновскую теорию напряженной системы. Действительно ли в экспериментальной группе испытуемых прерванные задания и направленные на них квазипотребности были «завершены», или разряжены, как по-настоящему завершенные задания? Кроме того, введение перед воспроизведением разъясняющего сообщения могло оживить в памяти материал незавершенных заданий и компенсировать действие разряжения дополнительным обучающим эффектом. Так как Кэрон и Уоллах вообще не получили в контрольной группе эффекта Зейгарник, то напрашивается предположение, что введение объяснения привело в экспериментальной группе к дополнительному запечатлению.

Вскоре были получены также данные, которые, казалось, находились в противоречии с гипотезой о соответствии силы квазипотребности выраженности эффекта Зейгарник. Чем больше заданиям придается значение теста (на интеллект или личностные качества), тем скорее исчезает или даже меняет знак на обратный исходный эффект [S. Rosenzweig, 1941; 1943; T. G. Alper, 1946; 1957; C, D. Smock, 1957; D. R. Green, 1963]. Розенцвейг в рамках психоаналитической теории вытеснения объяснил это возникновением тенденции к самозащите—с ужесточением стрессовых условий проверки он наблюдал

лучшее сохранение завершенных заданий, а не уменьшение удержания незавершенных [см.: A. E. Glixman, 1948; R. R. Sears, 1950]. Вместе с тем есть исследования, в которых условие проверки способствовало возникновению эффекта Зейгарник [A. J. Marrow, 1938; R. N. Sanford, J. Risser, 1948; H.-D. Rosier, 1955; E. Junker, 1960], В подобных данных до сих пор нет единства и ясности. В рамках теории поля вполне можно интерпретировать тенденцию к самозащите как интерферирующее и приводящее к исчезновению эффекта Зейгарник влияние некоторой другой центральной потребности.

Чтобы объяснить расхождения и противоречия в данных, все чаще привлекали материал индивидуальных различий, пытаясь наверстать таким образом то, чем столь последовательно пренебрегали теоретики поля. Наблюдения о значимости индивидуальных различий были сделаны уже Зейгарник, когда она находила у честолюбивых испытуемых более выраженный эффект лучшего воспроизведения незавершенных действий, чем у нечестолюбивых. Мэрроу [A. J. Marrow, 1938] и Грин [D. R. Green, 1963] пишут о более выраженном эффекте Зейгарник у лиц, которые сами вызвались участвовать в эксперименте. Картрайт [D. Cartwright, 1942], изучавший влияние прерывания действий на изменение требовательного характера, или притягательности, задачи (т. е. его критерий был более непосредствен, чем удержание материала в памяти), систематически выявлял подгруппы испытуемых с противоположными результатами. Даже когда незавершенность действия вызывала отягощенное сдвигом самооценки чувство неудачи, имелась значительная группа испытуемых, для которых требовательный характер незавершенных действий по-прежнему возрастал.

Если вначале индивидуальные различия служили лишь дополнительным объяснением и учитывались в основном различия в поведении во время эксперимента, то скоро стали сравнивать группы испытуемых, образованные на основе заранее выявленных отличий в тех или иных личностных диспозициях. Испытуемые сопоставлялись, например, «по силе Я» [T. G. Alper, 1946; 1957], выраженности стремления к одобрению [H.-D. Mittag, 1955], самоуважению [P. Worchel, 1957; S. Coopersmith, 1960] и, прежде всего, мотиву достижений [J. W. Atkinson, 1953; R. W. Moulton, 1958; H. Heckhausen, 1963a, B. Weiner, 1965a]. У индивидов с сильным мотивом достижения и уверенностью в успехе эффект Зейгарник в целом более выражен, чем у обладающих слабым мотивом достижения и боящихся неудачи. Эти результаты лишний раз подтверждают, что при объяснении даже таких преходящих феноменов, как эффект Зейгарник, нельзя пренебрегать отнесением данных к общей системе потребностей и учетом индивидуальных различий в мотивах [см.: H. Heckhausen, 1963a; 1967].

Замещающие действия

Неудовлетворенные потребности как последствия незавершенных действий могут быть удовлетворены через действия замещающие, т. е. напоминающие незавершенную деятельность или являющиеся производными от нее. На это явление обратил внимание Фрейд [S. Freud, 1915], но Левин [K. Lewin, 1932] первым подверг его экспериментальному анализу. Левина побудили к этой работе данные Фрейда, умозрительный, построенный на отдельных наблюдениях терапевтических эффектов характер которых не мог удовлетворить Левина в качестве объяснения анализировавшихся феноменов. Если влечения остаются нереализованными, то Фрейд говорит о «судьбах влечений», т. е. или о смене собственно активности влечения через смещение первоначального объекта влечения на замещающий (см. обсуждение теорий конфликта в гл. 4.), или о так называемой сублимации «энергии влечения», которая разряжается тем самым в форме относительно безобидных видов активности.

Левин проанализировал условия, при которых незавершенное действие

не имеет последствий в связи с завершением его в другом действии. В каком случае вводимое дополнительно действие приобретает значение замещения первоначального действия? При экспериментальном анализе использовалась разработанная Овсянкиной методика спонтанного возобновления задания: после его прерывания и до появления удобного случая для возобновления работы вводилось новое задание и испытуемому предоставлялась возможность его завершить. По тому, возобновлялась ли после этого работа над первоначально прерванным заданием, судили о замещающем характере промежуточной деятельности.

Основой для построения гипотезы здесь также стала модель личности, в частности ее постулаты о выравнивании уровня напряженности между соседними областями вследствие относительной проницаемости границ областей и об определении меры сходства целей действия и активностей по степени соседства представляющих их областей. Исходя из этих постулатов, можно ожидать, что быстрее всего разрядка напряженной системы произойдет через завершение возможно более схожего действия. Если область А есть напряженная система, то напряженность перетекает в соседнюю область В. Уровни напряжения выравниваются. Различие в напряжении снова увеличится, если область В после завершения действия полностью разрядится. Но в результате произойдет уменьшение напряжения в области А. (Из временных соотношений в последовательности подобных событий вытекают, в свою очередь, дальнейшие гипотезы. Например, с возрастанием продолжительности времени замещающая ценность схожего промежуточного действия должна сначала увеличиваться, так как выравнивание напряжения требует некоторого времени. Но это предположение до сих пор не проверено.)

Наиболее известные эксперименты по изучению условий, при которых дополнительное действие приобретает значение замещающего, были проведены тремя ученицами Левина: Лисснер [K. Lissner, 1933], Малер [W. Mahler, 1933] и Хенле [M. Henle, 1944]. Лисснер прерывала работу детей, например, при вылепливании какой-либо фигуры из пластилина и просила вылепить другую фигуру. Замещающая ценность относительно первоначального задания в целом возрастала соответственно степени сходства между обоими заданиями. Важным параметром степени сходства оказался уровень сложности задачи. Более легкое промежуточное задание имело ограниченную замещающую ценность. Если, напротив, промежуточное действие было более трудным, то его ценность оказывалась очень высокой; работа над прерванным заданием не возобновлялась. Кроме того, элементы ситуации, определяющие цель действия субъекта, также оказывают влияние. Если, например, продукт действия предназначался для определенного лица, то по отношению к первоначальному намерению изготовление такой же вещи для другого лица ни в коем случае не приобретает замещающей ценности [D. L Adler, J. S. Kounin, 1939]. По наблюдениям Лисснер, к тому же эффекту приводит предложение экспериментатора выполнить абсолютно такую же работу, с указанием, что на этот раз задание будет совершенно другим.

Малер варьировала степень реальности замещающих действий: прерванная работа завершалась мысленно в словесном сообщении или в плане внешней деятельности. Замещающая ценность возрастает соответственно степени реальности промежуточной деятельности, точнее, по мере приближения плана ее исполнения к тому уровню, на котором выполнялась прерванная деятельность (например, при предшествующем решении задач размышления имеют более высокую степень реальности, чем моторные действия).

Хенле в своих обширных исследованиях замещающих действий опиралась не только на модель личности, но и на модель окружения, в особенности на соотношение валентностей прерванного и замещающего действий. Сначала оценивалась привле-

кательность заданий для испытуемых. На основе этих данных Хенле комбинировала прерываемые и замещающие действия. Если валентность замещающего действия была ниже валентности прерванного, то замещающая ценность оказывалась ограниченной или нулевой. Наоборот, замещающая ценность возрастала тем сильнее, чем больше валентность промежуточного действия превышала валентность первоначального задания.

Независимо от того, строится экспериментальный анализ замещающей ценности действия на модели личности или модели окружения, он выявляет целенаправленный характер действия. Потому-то замещающая ценность тем выраженнее, чем в большей степени промежуточное действие приближается к достижению иным путем блокированной ранее цели, а не преследует новую цель. Это особенно отчетливо видно в экспериментах Лисснер с варьированием сложности заданий. Решение более сложного варианта прерванного задания, очевидно, потому имеет высокую замещающую ценность, что предполагает возможность решения всех более легких вариантов.

Психологическое расстояние и сила валентности

Фаянс [S. Fajans, 1933] показывала на различном расстоянии испытуемым двух возрастных групп, совсем маленьким детям и пятилеткам, привлекательную игрушку, но так, что она всегда была недосягаема для ребенка. При этом регистрировалась длительность целенаправленного поведения (такого, как протягивание рук, обращение за помощью к экспериментатору, поиск орудия), а также длительность проявления аффективных реакций фрустрации. Через одинаковое для обеих групп время дети сдавались. Время наступления этого момента для обеих групп было тем больше, чем меньшим было расстояние до целевого объекта. У совсем маленьких детей с уменьшением расстояния увеличивалась также выраженность аффективных реакций, у более старших она оставалась неизменной. Полученные Фаянс данные свидетельствуют о возрастании валентности целевого действия с уменьшением психологического расстояния.

Правда, как предположили Лисснер [K. Lissner, 1933] и Левин [K. Lewin, 1938], рассмотренный феномен имеет разную природу у маленьких и более старших детей. В то время как для маленьких с удалением желаемого объекта просто уменьшаются направленные на него силы, у более старших, видимо, вступает в силу когнитивное структурирование поля, т. е. они понимают, что с увеличением расстояния до объекта инструментальные действия, такие, как использование орудий, становятся все более бесперспективными. В основе одних и тех же наблюдаемых (фенотипических) явлений—увеличения деятельности целенаправленного поведения при уменьшении физической удаленности от объекта цели — лежит в зависимости от возраста разный психологический (генотипический) механизм. Для старших детей удаленность объекта как психологическое расстояние в большей степени определяется структурой ведущих к цели возможных средств действия.

Согласно Левину, в этом случае окончательное прекращение попыток достичь цели также имеет разные основания. При преодолении любого барьера, т. е. любой области окружения, препятствующей достижению целевой области, в поле сил разворачиваются следующие события. Сначала в результате сопротивления сдерживаемая сила препятствия повышает интенсивность силы, направленной на целевой объект. Ребенок вынужден был бы бесконечно топтаться перед ним, если бы область барьера с ее сдерживающими силами постепенно не приобретала негативную валентность и не создавала негативного поля сил. Когда негативные силы поля начинают превышать позитивные, то ребенок отходит, удаляется от целевой области и, наконец, прекращает попытки ее достичь. Объяснение поведения младших детей полностью исчерпывается этим механизмом.

По мнению Левина, у более старших детей срабатывает еще один, когнитивный, процесс. Они понимают, что путь действия, на котором они находятся, не ведет к цели и переструктурируют поле соответственно средствам и цели. При этом они осознают, что совершенно независимо от пространственной близости желаемый объект недосягаем, потому что настоящий барьер заключается в экспериментаторе, блокирующем подступы к цели. Положение Левина о когнитивном переструктурировании поля подтверждается данными об аффективном поведении. В то время как у совсем маленьких детей по мере приближения целевого объекта оно становится более выраженным, у старших физическое расстояние не влияет на аффективные реакции. Основой аффективных реакций является конфликт, а он тем выраженнее, чем ближе по величине противоположно направленные силы. Из этого можно заключить, что только для более старших детей искомая сила (и вместе с ней конфликт) независимо от пространственной близости целевого объекта остается одной и той же. Это предусматривает, однако, структурирование поля действия соответственно отношениям средств и целей, при этом обычная пространственная удаленность уже не имеет особого значения.

Кратко изложенное здесь теоретическое объяснение Левином данных Фаянс позволяет судить о возможностях применения модели окружения при анализе достаточно сложных феноменов. Большим достоинством теории поля является уже одно только теоретическое указание на психологически различную интерпретацию внешне одинакового поведения у разных групп индивидов. Обзор современного состояния этой теории сделал Картрайт [D. Cartwright, 1959b].

Толменовский анализ целенаправленных действий

В своем объяснении поведения Левин исходил из существующей на данный момент совокупной ситуации, а именно из валентностей окружения и из переструктурирования жизненного пространства в соответствии с условиями достижения цели возможными действиями. При этом предполагается, что валентности и ожидания (взаимосвязи действия и его последствий) уже присутствуют. Но как объективировать их наличие, как объяснить их возникновение, этими вопросами Левин особо не занимался. При тонком обращении с взрослыми испытуемыми можно до некоторой степени добиться реконструкции жизненного пространства в том виде, как оно существует для другого человека на данный момент, хотя с точки зрения бихевиоризма это понятие кажется сомнительным из-за своей менталистской окрашенности. Очевидно, что при анализе поведения совсем маленьких детей, а также животных понятия «валентность», «привлекательность» и «ожидание» повисают в воздухе. Возможность их описания через производные объяснительные переменные представляется спорной. По этому поводу высказывалось большое количество предположений. Последующая, несколько спекулятивная интерпретация данных Фаянс по младенцам и малолетним детям служит тому примером.

Ожидание и целенаправленность

Независимо от Левина Толмен еще в конце 20-х гг., экспериментируя с крысами, пришел к совершенно аналогичным теоретическим положениям. Будучи убежденным бихевиористом, он тем не менее не сомневался, что неподдающиеся наблюдению когнитивные процессы являются решающими в поведении живого существа. Однако, не приемля чисто менталистского объяснения поведения через когнитивные процессы, Толмен стремился сделать их доступными контролю, так сказать, вывести наружу непосредственно ненаблюдаемые внутренние процессы. Особое внимание он уделял соотношению предшествующих условий и последующих эффектов, т. е. наблюдаемым событиям, между которыми происходят интересующие нас процессы. Так Толмен

первым выявил природу промежуточных переменных как гипотетических конструктов и указал на необходимость их операционализации с помощью экспериментальных процедур и наблюдения (см. гл. 1). Если вслед за Толменом соотнести друг с другом в приведенном ниже отрывке наблюдения и операции, то станет видно, что невозможно обойтись без ответа на вопрос, обладает ли крыса, скажем, знанием кратчайшего пути в лабиринте к местонахождению пищи, т. е. ожиданиями соотношения действий и их последствий (R — S*):

> «... посмотрим на крысу, вполне научившуюся проходить лабиринт: как только она оказывается у входа, то устремляется по лабиринту наиболее коротким путем, поворачивая там, где надо, и добираясь до камеры с пищей за 4—5 с. Предположим теперь, что между двумя проходами лабиринта одну из секций значительно укоротили. Что же происходит? При очередном проходе животное упрямо бежит в соседнюю секцию. Короче, оно действует так, как если бы укороченная секция сохранила свою длину. Его поведением постулируется, выдвигается, предполагается тезис о сохранении представления о прежней длине» [E. S. Tolman, 1926b, p. 356],

Толмен был приверженцем «психологического бихевиоризма». Его отличали от психологов научения того времени и одновременно сближали с Левином, прежде всего, три взаимосвязанных принципа объяснения поведения. *Первый.* Предпочтение молярных единиц молекулярным: не движения мышц или секреция желез, а процессы, влияющие на поведение в целом, позволяют выявить его целенаправленность или намерения индивида. *Второй.* Пока поведение не объяснено психологически, не оправдано обращение к его физиологическим и неврологическим основам. *Третий.* Поведение, поскольку оно направлено на целевые объекты и состояния, должно рассматриваться и анализироваться с точки зрения его целенаправленности.

Толмен подчеркивал, что постулируемое понятие целенаправленности не должно носить чисто умозрительный, описательный характер (т. е. остаться без измерительных процедур). Согласно бихевиористской точке зрения, целенаправленность должна быть конкретизирована в терминах различных наблюдаемых аспектов поведения. Особенно Толмена интересовали три аспекта целенаправленности: настойчивость, понятливость и избирательность. Настойчивость— это почти что черта характера, т. е. она означает способность упорно прилагать усилия вплоть до достижения определенного объекта или состояния. Понятливость определяет происходящий со временем успех научения в одинаковых или похожих ситуациях. Избирательность указывает на спонтанное, не вынуждаемое внешним давлением поведение, при котором отдается предпочтение одному из нескольких возможных действий.

Сформулированные Толменом принципы напомнили о торндайковской методике научения посредством проб и ошибок, которой уже 25 лет как не пользовались в зоопсихологии. Эксперименты состояли в следующем: голодные или испытывающие жажду животные на пути к пище или воде в проблемных ящиках и лабиринтах постоянно встречали препятствия. После нескольких проб и ошибок животное научалось все быстрее их преодолевать. Кривые научения типа торндайковских отражали улучшение достижений от попытки к попытке вплоть до максимальных результатов. На их основании был выведен закон эффекта, согласно которому подкрепляется то поведение, которое предшествует удовлетворению. Эффект удовлетворения все больше скрепляет связь между соответствующими особенностями раздражителя и ведущими к удовлетворению реакциями. Закон эффекта, таким образом, является чистым законом научения.

Поскольку оперантное научение явно зависит от эффекта удовлетворения потребности и поскольку процесс научения трудно представить себе иначе, чем в виде образования связи «раздражитель—реакция» (хотя подобное представление является чисто гипотетической или квазифизиологической спекуляцией), мотивационные условия наблюдаемых достижений в научении долго оставались

невыясненными. Классические парадигмы эксперимента по научению сложились так, что всякий успех в научении мог быть зафиксирован, лишь получив свое выражение в поведении. В этом случае различение поведения и научения того, что выучено и что сделано, оказывается бесполезным. Положение мало изменилось и после того, как Халл [C. L. Hull, 1943] создал на основе закона эффекта свою теорию подкрепления, в которой выявил мотивационные условия научения: минимальная сила влечения для неспецифической энергетизации поведения и последующая ведущая к образованию *привычки* (собственно процесс научения) редукция влечения.

Эффекты привлекательности

Рамки теории «раздражитель—реакция» оказались тесными для толменовской программы бихевиоризма, когда на первый план в объяснении поведения выступили молярность и целенаправленность. Можно ли действительно представить себе научение как выработку прочных объединений «раздражитель—реакция»? Не состоит ли оно в образовании когнитивных карт, которые по мере надобности актуализируют ожидания ближайших будущих событий? Можно ли представить поведение осуществляющимся шаг за шагом по жестко выработанной программе? Может быть, оно значительно более свободно приводится в движение целями и на пути к ним прямо (т. е. без проб и ошибок) управляется ожиданиями по типу «средства—цель»? Начиная с 20-х гг. прежде всего сторонниками Толмена стали проводиться исследования, в которых варьировалась степень привлекательности цели. В этом случае наблюдались внезапные изменения поведения, которые вряд ли можно было объяснить только постепенно совершенствующимся научением. Таким образом, поведение и научение были разведены. Экспериментальный анализ поведения мог освободиться и отделиться от анализа научения. Результаты этих работ Толмен обобщил в вышедшей в 1932 г. книге «Целенаправленное поведение у животных и человека» в виде теории мотивации с позиции привлекательности и ожидания. Прежде чем переходить к обсуждению исследований, рассмотрим использовавшееся в них экспериментальное устройство—Т-образный лабиринт. Как видно из рис. 5.7, такой лабиринт состоит из соединенных друг с другом Т-образных секций, причем по мере надобности одно из ответвлений образует тупик, а в другом имеется дверь, ведущая в соседнюю секцию лабиринта.

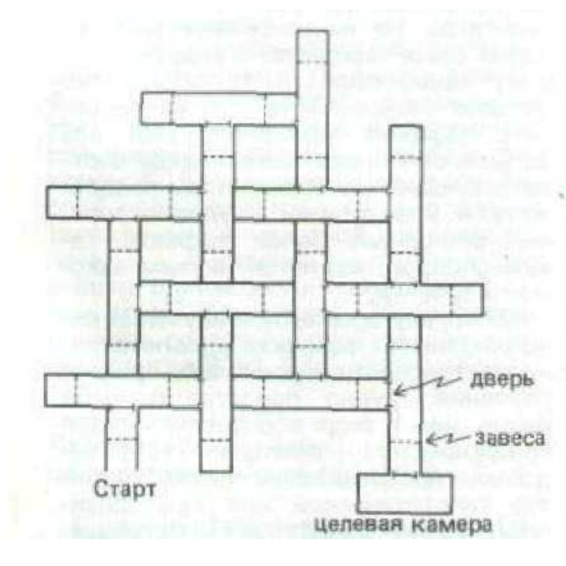


Рис. 5.7. *Т-образный 14-секционный* **лабиринт**

Одна из исходных серий исследований касалась влияния на поведение побуждений различной силы. Первый эксперимент был проведен в 1924 г. В то время при изучении влияния на активность силы потребности широко использовался колумбийский проблемный ящик. Недостатком этих исследований был слабый контроль привлекательности используемого целевого объекта. Симмонс [R. Simmons, 1924] первой сделала фактор привлекательности центральным пунктом своего исследования. Она обнаружила, что крысы быстрее обучаются проходить лабиринт, если в целевой камере находят предпочитаемую ими пищу. Животные к началу эксперимента были одинаково голод-

ны, поскольку свой дневной рацион получали только через 2—3 ч после эксперимента в своих обычных клетках. Перед каждой попыткой им давалась возможность попробовать находящийся в целевой камере корм. После этого крысы помещались в стартовую камеру. Если кормом был вымоченный в молоке хлеб, скорость бега резко возрастала и количество ошибочных пробежек уменьшалось быстрее, чем при подкреплении семечками. Этот различный эффект побуждения можно интерпретировать двояко: либо большая привлекательность ускоряет научение, либо оно происходит независимо от привлекательности, но ограниченная привлекательность цели меньше мотивирует животное к ее по возможности быстрому достижению. Первое объяснение соответствовало бы более позднему варианту теории подкрепления Халла, второе — постулату Толмена о «нужности целевого объекта», непосредственно детерминирующей наряду с соответствующим уровнем обученности поведение в лабиринте.

Данные Эллиота [M. H. Elliot, 1928] подтвердили последнюю интерпретацию. Во время обучения группы экспериментальных животных прохождению лабиринта он менял силу привлекательности. Крысы этой группы после десятой попытки прохождения лабиринта находили в целевой камере вместо смеси из отрубей менее привлекательные семечки. Уже в следующих попытках число ошибок у них возрастало и даже превосходило уровень ксчтрольной группы, подкреплявшейся только семечками. На рис. 5.8 изображены «кривые научения» обеих групп животных. Внезапное увеличение числа ошибок при переходе к пище с ограниченной привлекательностью нельзя объяснить молниеносным забыванием, оно может быть лишь следствием независимого от научения эффекта мотивации. Поскольку достигнутый к тому моменту уровень обученности в этом случае больше не наблюдался, следует различать научение и поведение, учитывая независимое влияние привлекательности целевого объекта.

В другом своем исследовании Эллиот [M. H. Elliot, 1929] через девять дней менял вид подкрепления (корм на воду). У менее голодных, но с более сильной жаждой животных сразу после введения адекватного потребности целевого объекта (воды) наблюдался рост достижений, проявлявшихся в увеличении скорости бега и уменьшении числа ошибок. Иными словами, определяющая уровень достижения привлекательность целевого объекта зависит от сиюминутного состояния потребности. То же соотношение Левин установил для квазипотребности и валентности. Однако эффект привлекательности целевого объекта определяется помимо адекватности потребности еще одной, независимой от потребности переменной, которая соответствует фактору G в формуле валентности Левина. Согласно Симмонс и более позднему систематическому исследованию Янга [P. T. Young, 1947], эта переменная содержит качественные характеристики целевого объекта. Креспи [L. P. Crespi, 1942; 1944] выявил также значимость и его количественных показателей. Увеличение количества пищи мгновенно улучшает уровень достижения при экспериментальном научении голодного животного. Этот так



Рис. ***5.8. Влияние на достижения уровня привлекательности (переход от более к менее предпочитаемому корму) [M. H. Elliot, 1928, S. 26}***

называемый эффект Креспи опровергает постулат теории подкрепления Халла о большом количестве подкреплений как решающем факторе образования привычки, но к нему мы еще вернемся.

Латентное научение: разделение научения и мотивации

Крайним случаем варьирования привлекательности является полное ее отсутствие, когда не происходит подкрепления и не приходится ожидать целенаправленного поведения. Ну, а как быть с научением? Что научение имеет место, первым показал Блодгетт [H. C. Blodgett, 1929] в экспериментах по так называемому латентному научению. Три группы одинаково голодных крыс в течение девяти дней по одному разу в день помещались в лабиринт. Первая груп-

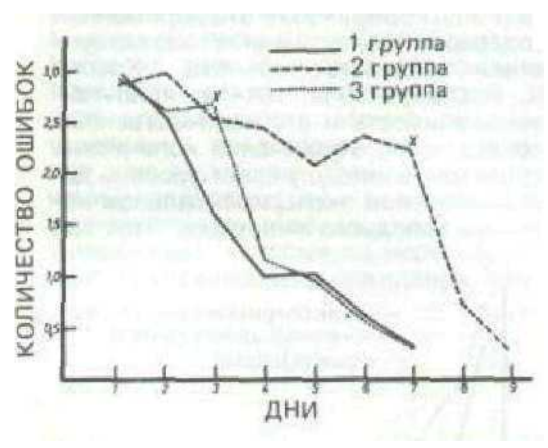


Рис. 5.9. Зависимость достижений от латентного научения и последующего подкрепления. Первая группа получала корм после каждой попытки, две другие — соответственно после третьей и седьмой (отмечено х) [H. C. Ettodgett, 1929, S. 120]

па находила корм в целевой камере с первого же дня, вторая — с третьего, а третья — с седьмого. После того как животное попадало в целевую камеру, оно при наличии там еды могло есть только 3 мин, а при отсутствии еды извлекалось оттуда через 2 мин. Как видно из рис. 5.9, после введения целевого объекта во второй и третьей группах число ошибок быстро сокращается. Каждая группа почти сразу же достигает уровня научения первой группы, которая подкреплялась с первого дня. Более поздние исследования Толмена и Хонзика [E. C. Tolman, C. A. Honzik, 1930] подтвердили эти данные.

Полученные результаты многое проясняют. Прежде всего то, что научение происходило и без подкрепления, а значит, оно не является необходимым условием научения. Научение может оставаться латентным, т. е., состоявшись, не проявляться в поведении. В таком случае научение должно заключаться в образовании знаний о структуре путей в лабиринте, а не в образовании жесткой последовательности объединений «раздражитель — реакция», поскольку целенаправленный, с уменьшающимся количеством ошибок поиск целевой камеры не происходил, когда там не было корма. Успехи научения можно наблюдать в поведении только при достижении цели, когда имеет место мотивация. Поэтому закон эффекта Торндайка есть не принцип научения, а принцип поведения. Научение и мотивация представляют собой две самостоятельные группы факторов, совместная игра которых определяет поведение. Реализация вызванной привлекательностью пищи мотивации к достижению целевой камеры зависит от достигнутых на данный момент результатов научения, что сказывается на различии в улучшении достижений второй и третьей групп. После семикратно предоставленной возможности ознакомиться с лабиринтом количество ошибок сокращается резче, чем после трехкратной.

Итак, поведение объясняется взаимодействием двух промежуточных переменных: научения и мотивации. Фактор научения, по Толмену, состоит из знаний о том, какая из секций лабиринта куда ведет. Этот результат научения в актуальном случае становится предвосхищением цели в форме отношений между действием и его последствиями. Мотивационный фактор — нужность цели. Она зависит от физиологического состояния потребности, или влечения, и от привлекательности целевого объекта (у Левина— соответственно от t и G; Тол-

мен рассматривает обе части, влечение и привлекательность, как явления более или менее одного ранга; различия в степени их влияния и их взаимоотношения им не выясняются). Постулированные Толменом нужность цели и ее ожидание стали теми промежуточными переменными, которые не только имеют когнитивную природу, но и выступают посредниками между поддающимися наблюдению особенностями исходных условий и последующим поведением, благодаря чему оказывается возможным объяснение наблюдаемой целенаправленности поведения. На рис. 5.10 схематично представлена логика этих теорий мотивации. Исходные условия, которые помимо стимулов окружения и влечения (состояние потребности) включают также прошлое научение, предрасположенность и степень развития, при некоторых еще подлежащих уточнению обстоятельствах могут детерминировать как нужность цели, так и ее ожидание. Последующие молярные действия определяются тремя доступными наблюдению аспектами целенаправленности.

Приводимая ниже цитата из книги «Целенаправленное поведение у животных и человека» содержит ответ на вопрос, чему же научаются животные в экспериментах по научению, а также новый взгляд на взаимовлияние научения и мотивации поведения.

«Окончательная критика доктрины научения методом проб и ошибок направлена на ее основополагающее понятие стимульно-реактивных связей. Стимулы, как таковые, реакции не вызывают. Правильные стимульно-реактивные связи не «запечатлеваются», а неправильные не «не стираются». Скорее, научение состоит в «открытии», или «вычленении», организмом того, к чему ведут любые из всех соответствующих альтернативных реакций. И затем, если при возбуждающе-аверсивных условиях момента одна из этих альтернатив оказывается нужнее других (или одна «требуется», а другие «не требуются»), то организм будет стремиться (после такого научения) выбирать или осуществлять реакцию, ведущую к более «нужным» последствиям. Но если различия в нужности отсутствуют, то никакого выбора и осуществления данной реакции не произойдет, хотя научение будет иметь место» [E. C. Tolman, 1932, p. 364].

Матрица «ожидаемой ценности»

Позднее Толмен [E. C. Tolman, 1951; 1959] несколько переработал свою теорию мотивации (по сравнению с Халлом он был менее систематичен). Наряду с состояниями потребности (его классификацию мотивов см. в гл. 3) актуальное поведение мотивируют еще две промежуточные переменные—ожидание и ценность. Ценность—это то же, что привлекательность целевого объекта, т. е. она наряду с потребностью (или влечением) определяет нужность цели. Обе переменные обычно не поддаются свободному комбинированию, их зависимость друг от друга устанавливается так называемой матрицей «ожидаемой ценности». Как правило, для достижения соответствующего целевого состояния потребности в форме ожиданий действий и их последствий (R — S*) существуют многочисленные возможности предвосхищения, с одной стороны, возможных действий, а с другой—связанных с ними целевых



Рис. 5.10. Толменовская теоретико-мотивационная схема с двумя промежуточными переменными

состояний (S*), обладающих различной ценностью.

Это особенно ярко проявляется в ситуациях выбора, например, когда хочется есть, а поблизости находятся несколько хороших и дорогих ресторанов с разным ассортиментом кушаний и с соответствующими требованиями к кошельку. Выбор ресторана определяется не только предлагающейся в нем едой, т. е. предвосхищением возможных действий, но и соображениями возможной стоимости



Рис. 5.11. Пример матрицы «ожидаемой ценности»: когнитивного предвосхищения при выборе в состоянии голода между хорошими (и дорогими) ресторанами и различными блюдами [E. C. Tolman, *1952, S. 392]*

обеда. На рис. 5.11 приведена матрица «ожидаемой ценности» для человека, находящегося в подобной ситуации (задачей психологии личности помимо прочего является установление расхождения между матрицей «ожидаемой ценности» конкретного индивида и соответствующими социокультурными нормами). Составленная Толменом матрица дает годологическую картину последовательности действий в промежутке между состоянием голода (слева) и его удовлетворением (справа). Заканчивающиеся стрелками лассообразные линии представляют учтенные этапы действия, размер знаков «+» соответствует оценке конкретного ресторана (средства) и пищи (целевого объекта). Во всех четырех ресторанах можно получить наиболее предпочитаемые данным человеком блюда а и Ь, блюда с, d и е также могли бы его насытить, но не еда f.

Еще заметнее влияние Левина проявилось в попытке Толмена [E. C. Tolman, 1952] психологически полно представить описанную ситуацию выбора. Как видно из рис. 5.12, Толмен нашел свой способ объединения левиновских моделей личности (система потребностей) и окружения (поведенческое пространство), причем уже отмечавшаяся несовместимость этих моделей была преодолена благодаря включению (см. заканчивающиеся стрелками пунктирные линии) когнитивных процессов системы «ожидаемой ценности». Независимыми переменными при этом выступают физиологическое состояние потребности (Т, влечение) и стимулы окружения (S), промежуточными— система потребностей, система «ожидаемой ценности» и пространство поведения, зависимой переменной — результирующее поведение (V). Пространство поведения представляет собой когнитивно-феноменальную репрезентацию данной ситуации. Ее структура решающим образом зависит от системы «ожидаемой ценности». Привлекательности x_1, x_2, а также a_1, a_2 являются производными от соответствующих оценок в системе «ожидаемой ценности» (в данном случае два ресторана и наличие в каждом из них предпочитаемых блюд). В этой же системе учитываются ожидаемое насыщение и переживаемый импульс голода (need push*), в конечном счете также непосредственно зависящий от потребности и стимулов окружения.

Не вдаваясь в подробности (и отвлекаясь от трудностей), уже из рис. 5.12 можно видеть, что Толмен в своей попытке установить генетическую связь данного пространства поведения с состоянием когнитивных переменных пошел дальше Левина. В работе, посвященной этому вопросу, он, кроме того, рассмотрел возможности операциональной диагностики индивидуальной выраженности когнитивных переменных системы «ожидаемой ценности». В отличие от Левина Толмен подчеркивал значимость индивидуальных различий и в результате своих исследований сформулиро-

" Импульс нужды. *(Прим, ред.}*

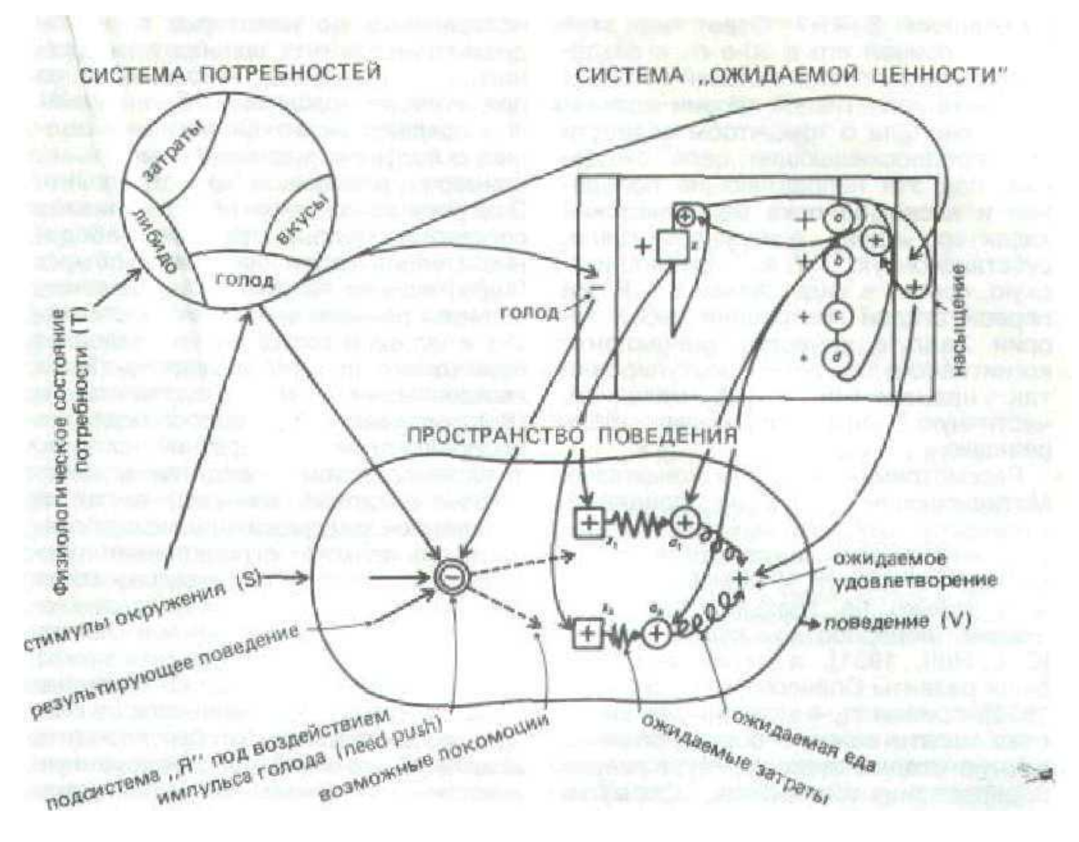


Рис. 5.12. Влияние на ситуацию выбора актуальной потребности представлено тремя различными блоками модели: системой потребностей, системой "ожидаемой ценности» и пространством поведения. Система «ожидаемой ценности» служит посредником между системой потребностей и пространством поведения, последние два блока соответствуют левиновским моделям личности и окружения. Независимыми переменными являются состояние потребности, голод (T) и стимулы окружающего мира (S), промежуточными—системы потребностей, "ожидаемой ценности'" и пространство поведений, зависимой переменной—результирующее поведение (V) [E. C. Tolman, 1952, p. 395] ;

вал проблему, которая заняла центральное место в новых работах по мотивации, особенно выполненных в рамках теории «ожидаемой ценности» (см. гл. 9).

Ожидание и привлекательность в рамках теории S — R

Анализ Толменом целенаправленного поведения и экспериментальное подтверждение этого анализа были восприняты в конце 20-х гг. приверженцами объяснения поведения с позиций теории ассоциаций как вызов. Они считали сочетание «стимул — реакция» основной схемой причинно-следственной связи. Каким образом можно было при таком подходе объяснить влияние на текущее поведение ожидания, т. е. знания будущего целевого состояния, средств и путей его достижения? Халл принял вызов. Поскольку строгость бихевиористского анализа Толменом целенаправленного поведения не подлежала сомнению, пришлось признать существование процесса мотивации как стремления к цели, отличающегося от научения как простого подкрепления связей S — R.

Ранний Халл

Но, спрашивал Халл, нельзя ли в конечном счете свести мотивацию к

сочетаниям S — R? Ответ на этот вопрос привел его в 30-е гг. к созданию в рамках представлений об S— R варианта когнитивной теории мотивации. Речь шла о том, чтобы подвести под предвосхищающие цель ожидания, под эти направляющие поведение и носившие пока менталистский характер «идеи» о нужности цели, субстанционную, т. е. физикалистскую, основу в виде связей S — R. На первой стадии построения своей теории Халл в качестве эквивалента когнитивного ожидания постулировал так называемый r_G — s_G-механизм, частичную антиципирующую цель реакцию.

Рассмотрим кратко эту концепцию. Мотивирующее действие привлекательности целевого объекта в этом варианте теории Халла заметной роли еще. не играет. К ней Халл подошел только на третьей, последней стадии переработки своей теории [C. L. Hull, 1951], а затем эти идеи были развиты Спенсом [K. W. Spence, 1956], причем r_G —S_G-механизм снова стал играть важную роль. Промежуточную стадию характеризует теория подкрепления и влечения, сформулированная в «Принципах поведения» [C. L. Hull, 1943; см. также гл. 4], когда когнитивные процессы, такие, как ожидание и привлекательность и их конструирование в рамках представлений об S — R, отошли на задний план. Более двадцати лет приверженцы теории «стимул — реакция» сопротивлялись выдвинутым Толменом положениям и лежащим в их основе данным, пока мотивационный фактор не нашел себе места в теории поведения S — R в виде такой переменной, как привлекательность целевого объекта.

Обратимся к исходному вопросу Халла: каким образом ожидание может направлять текущую деятельность, как будущее может определять настоящее? Можно ли описать ожидание в системе понятий S — R? Основой дальнейших рассуждений стали результаты исследований Павлова, полный перевод работ которого на английский язык появился в конце 20-х гг. Как показал Павлов в ходе формирования условных рефлексов, нейтральные до некоторых пор раздражители могут приобретать сигнальное значение, информируя о предстоящих событиях. Тем самым они создают нечто аналогичное знанию о будущем, что можно видеть на примере реакции слюноотделения. Эта реакция заранее подготавливает собственно целевую реакцию (поедание пищи), хотя целевой объект (корм) еще не представлен, а значит, целевая реакция не может иметь места и целевое состояние (насыщение) еще только предстоит достичь. Если вызываемая внешним раздражителем (S_1) реакция (R_1) сопровождается проприоцептивной обратной связью, т. е. имеет своим следствием внутренний раздражитель (S_1), то такой внутренний раздражитель может совпасть во времени с появлением следующего внешнего раздражителя (S_2), который, в свою очередь, вызовет реакцию R_2. Тем самым S_1 непосредственно предшествует r_2 и может ассоциироваться с ней. С течением времени одного только S_1 может оказаться достаточно, чтобы породить всю цепь реакций, опосредованную вызванными этими же реакциями внутренними раздражителями. При этом следует отметить, что связи S_n — R_n тем сильнее, чем ближе они к целевой реакции, иными словами, цепь строится с конца. На рис. 5.13 представлены этапы образования ассоциативных связей при посредстве внутренних раздражителей.

С помощью ею самой созданных и от нее зависящих внутренних раздражителей последовательность реакции может, так сказать, замыкаться на самое себя и становиться в своем дальнейшем протекании независимой от внешней стимуляции. Созданная таким образом цепь реакций может завершиться до достижения целевого объекта быстрее, чем цепь реакций на стимулы, которые представляют собой события внешнего мира. Последовательность реакций протекает быстрее последовательности стимулов, R з осуществляется до наступления S_3- Другими словами, события в организме обгоняют происходящее в окружении. Тем самым организм получает возможность реагировать на то, что

на самом деле еще не произошло: создаются основы для предвосхищения.

Конечно, это рассуждение вызывает возражения. Согласно изложенной точке зрения, внешнего раздражителя (S_1), который еще очень далек от собственно целевого раздражителя (S_G, G — goal), должно быть достаточно для приведения в движение всей цепи реакций. Целевая реакция (R_G) должна произойти в любом случае, даже если не был достигнут целевой объект (например, пища). Поскольку реакции в таком случае оказываются неэффективными, то, как считает Халл, они в соответствии с законом эффекта постепенно угасают вплоть до незначительных остаточных следов первоначально полностью представленных реакций. Эти остаточные следы реакции Халл назвал «чисто стимульными актами». Их единственная функция состоит в том, чтобы быть внутренними раздражителями, возбуждающими другие акты, которые в конечном счете приводят к критическому событию.— реакции на цель. В чисто стимульных актах Халл видел неврологические основы когнитивных процессов, таких, как мысли и ожидания. Подобно Уотсону, Халл был «периферииалистом», а не «центристом», т. е. он связывал субстрат когнитивных процессов не с центральной нервной системой (например, корой больших полушарий), а с периферической эффекторной системой тела. Во всяком случае, он полагал, что чисто стимульные акты составляют основу гибкого когнитивного управления поведением. В 1930 г. он писал:

«При незначительном размышлении становится очевидным, что появление чисто стимульных актов знаменует в биологическом развитии важный этап, шаг вперед. Они сразу же делают доступным новый и заметно расширившийся круг поведенческих возможностей. Организм уже не пассивно реагирует на стимулы, он приобретает относительную свободу и динамичность. Ограниченность привычки (в ее обычном смысле) имеет и свои преимущества, благодаря ей организм может реагировать не только в данном месте и не только в данное время... Таким образом, чисто стимульный акт можно представить как органический, физиологический (строго внутренний и индивидуальный) символизм. Самые обычные инструментальные акты благодаря естественному стремлению к процессу редукции преобразуются в нечто вроде мышления» [C. L. Hull, 1930, p. 516—517].

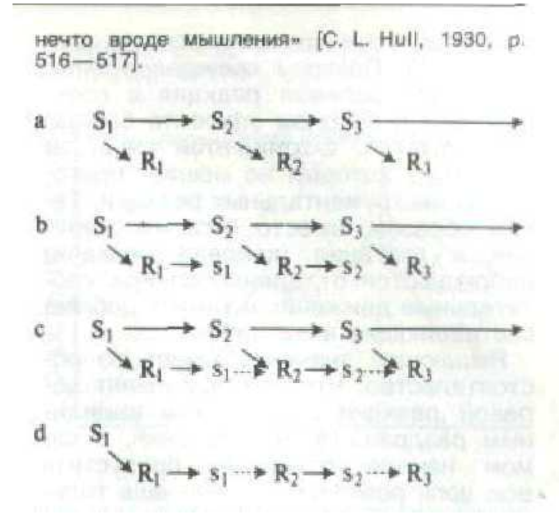


Рис. 5.13. Примерная схема того, как последовательности реакций от R, до Rз (а) могут замыкаться с помощью промежуточных внутренних, т. е. вызванных реакциями, раздражителей(s1,82)(b,c)итакимобразомс т а н о в и

Стремясь найти в рамках теории «стимул — реакция» истоки направляющих поведение предвосхищений цели, Халл выдвинул наряду с положениями о внутренних стимулах (как результате проприоцептивной обратной связи) дополнительную концепцию, которая оказалась более значимой для дальнейшего развития теории, в особенности для учета действия привлекательности. Халл выделил особую группу чисто стимульных актов: частичную антиципирующую цель реакцию, $г_е$ — $з_е$-механизм. Он исходил (как до него Фрейд) из того, что состояние потребности вплоть до своего удовлетворения сопровождается раздражителем влечения (S_D). Поскольку раздражитель влечения присутствует постоянно, он ассоциируется со всеми следующими друг за другом и ведущими к цели реакциями. В конце концов раздражитель влечения оказывается способным сразу, как только возникает, вызывать целевую реакцию. Но если эта реакция полностью осуществится, она, будучи преждевременной, вступит в конфликт с необходимыми инструментальными реакциями, которые при контакте с целевым объектом, и толь-

ко тогда, создают предпосылки для ее успеха. Поэтому преждевременно вызванная целевая реакция в соответствии с законом эффекта быстро аннулируется. Сохраняется лишь ее фрагмент, который не мешает протеканию инструментальных реакций. Таким образом, вместо кусания, жевания и глотания (целевая реакция) наблюдаются отделение слюны, глотательные движения и тому подобные составляющие акта питания.

Решающее значение имеет то обстоятельство, что этот фрагмент целевой реакции (r_G), будучи вызванным раздражителем влечения, в самом начале позволяет пропустить всю цепь реакций, которые еще только должны были бы привести к целевой реакции (R_e). Как и всякая другая, реакция на цель имеет свою проприоцептивную обратную связь (S_G), внутренний раздражитель, который Халл обозначил как целевой. Она репрезентирует целевое событие, удовлетворение потребности, и, подобно раздражителю влечения, присутствует на протяжении всей последовательности поведенческих актов, при каждой промежуточной реакции. Поэтому ее можно рассматривать в качестве основы того, что Толмен называл предвосхищением цели, т. е. антиципацией результата действия и тем самым основой целенаправленного управления им. Халл писал:

> «Антиципирующие цель реакции представляют собой физическую основу целенаправленных идей» [C. L Hull, 1931, p.505].

После того как в рамках теории S — R была решена проблема целенаправленности, т. е. стремление к цели было объяснено предвосхищением ее целевого состояния, Халл [C. L. Hull, 1935] предпринял попытку вообще свести все процессы мотивации к законам научения по типу выработки ассоциаций S — R. Ему нужно было дополнительно показать, что подкрепляющие события (удовлетворительное состояние дел — по Торндайку) имеют врожденные потребностно-специфические основы, благодаря которым в онтогенезе путем научения развиваются и выкристаллизовываются определенные модификации. Таким образом, взгляды Халла сближались с положениями Толмена. Но можно ли тем самым действительно объяснить полученные Толменом данные? Возьмем почти мгновенное улучшение достижений после введения вместо еды с ограниченной привлекательностью пищи с высокой привлекательностью. Халлу необходимо было бы допустить, что (1) использование новой пищи вызывает несколько иные целевые реакции (вполне вероятное событие, например, при замене каши из отрубей семечками, поскольку в этом случае может возникнуть другая антиципирующая цель реакция r_G); (2) уже после однократного появления новой r_G ассоциация раздражителя влечения S_D с прежней r_G исчезает. Второе предположение маловероятно, если учесть постепенный характер научения, в особенности переучивания. Совсем необъяснимым оказывается явление латентного научения, когда имеет место раздражитель влечения S_D, но нет целевой реакции R_G и $r_c — S_G$-механизм сформироваться не может. Для образования последнего, как показывают результаты контрольной группы, необходимы повторные пробы. Скачкообразный характер достижений контрольной группы также остается необъяснимым при помощи новых положений Халла.

Средний и поздний этапы развития взглядов Халла

В 1943 г. Халл сформулировал свою теорию подкрепления (при этом он временно отказался от рассмотрения вопросов стимульно-реактивного объяснения когнитивных процессов стремления к цели). Единственное, что следует отметить в этой теории,—отнесение Халлом количественных и качественных характеристик подкрепляющего целевого объекта к условиям, ответственным за силу подкрепления связи S — R. Креспи [L. P. Crespi, 1942; 1944], опираясь на новые данные, показал невозможность решения на основе теории S— R проблемы привлекательности, поскольку последняя, скорее, указывает на своеобразие мотивации. Креспи менял количество корма, которое

находила голодная крыса в целевой камере при успешной попытке прохождения лабиринта. При большем количестве корма скорость бега возрастала в первых 19 попытках быстрее, чем при меньшем его количестве. Как видно из рис. 5.14, максимальная скорость бега была разной при разных условиях привлекательности, но она была достигнута обеими группами животных после одинакового числа попыток, так что обе группы должны были выработать одинаковую силу привычки. Эти данные полностью согласуются с теорией подкрепления Халла. Но когда Креспи изменил у одной из групп количество получаемого корма (на рис. 5.14 показано изменение скорости бега при переходе от большего к меньшему количеству корма), скорость бега у группы, получавшей много корма, упала ниже уровня группы, до сих пор получавшей мало корма. Столь внезапное изменение поведения необъяснимо с теоретико-ассоциативной точки зрения. Данные Креспи подтвердил затем Зиман [D. Zeaman, 1949]: увеличение количества пищи с 0,05 до 2,4 г привело к полной инверсии латентного времени по отношению к достигнутому на тот момент плато другой группы, с самого начала получавшей такое количество корма.

На заключительном этапе разработки своей теории Халл [C. L. Hull, 1951] попытался объяснить эти данные. Он уже не считал, что размер и вид подкрепления, зависящие от силы и вида привлекательности целевого объекта, влияют на образование привычки. Эта функция сохранялась теперь только за частотой и степенью отсроченности подкрепления. Размер и вид подкрепления Халл объединил в новом мотивационном факторе K. Интенсивность K зависит от силы консумматорной реакции, которая, в свою очередь, зависит от привлекательности целевого объекта. Наряду с D переменная K ответственна за силу инструментальной реакции, но не за образование привычки, т. е. не за то, какая последует реакция. D и K мультипликативно связаны друг с другом, так что формула потенциала реакции ($_{S}E_{R}$) приняла следующий вид: $_{S}E_{R} = D \times K \times {}_{S}H_{R}$.



Рис. 5.14. Зависимость скорости бега от количества корма. До 19-й попытки одна группа получала 16 единиц корма, а другая—256. С 20-й попытки обе группы получали 16 единиц [L. P. Crespi, 1942, Fig. 2. p. 488, Fig. 8, p. 508]

Дальнейшее развитие теории Спенсом

Вводя эти модификации, Халл отчасти следовал положениям, которые выдвинул Спенс, чтобы объяснить такой феномен привлекательности, как латентное научение. Спенс обратился к ранней концепции Халла о $r_G — s_G$-механизме. Если фрагментарная антиципирующая цель реакция, как полагал Спенс, связывается не только с раздражителем влечения S_D, как это первоначально считал Халл, но и с внешними S и внутренними проприоцептивными s раздражителями, то антиципирующая цель реакция может вызываться ими и в свою очередь оказывать мотивирующее действие, т. е. усиливать вызванные ситуацией инструментальные реакции. Антиципирующая цель реакция получила тем самым функцию энергетизирующей побудительной мотивации. Спенс считал, что эта реакция вызывает состояние напряжения и конфликт, которые оказывают общее стимулирующее воздействие. Подлинная природа антиципирующих цель реакций до сих пор не выяснена. Попытки их наблюдения и регистрации остались более или менее бесплодными [R. C. Bolles, 1967, S.352 и далее]. Поскольку Спенс отнес эти реакции к промежуточным переменным, принци-

пиальная доступность антиципирующих цель реакций непосредственному наблюдению остается недоказанной.

В отличие от Халла Спенс связал оба мотивационных фактора D и K не мультипликативно, а аддитивно, так что потенциал возбуждения E, эквивалент потенциала реакции $_sE_R$ у Халла, определился формулой: $E=(D+K)xH$.

Поводом для таких изменений послужили новые данные [см.: W. E. Reynolds, J. E. Anderson, 1961]. Более значительным было другое отступление от взглядов Халла. Спенс [K. W. Spence, 1956] полностью отказался от теории подкрепления как объяснения образования привычки. Прочность связи S — R, по Спенсу, является функцией одной только частоты совпадения событий. Напротив, феномены подкрепления, их частота, сила, вид, непосредственность или отсроченность прямо влияют на выраженность мотивации привлекательностью K, которая выступает в форме частичной антиципирующей цель реакции (r_e—s_g).

Эта концепция лучше объясняет данные о роли привлекательности в латентном научении, чем модифицированная теория Халла. Подкрепление теперь вообще не связывалось с выработкой и исчезновением привычек. Из-за градуального, постепенного характера процесса научения невозможно было объяснить внезапность эффектов привлекательности. По теории Спенса, изменение привлекательности, сказываясь на подкреплении, передается через мотивирующую функцию r_G — s_G-механизма непосредственно *всем* действующим в данной ситуации реакциям. Сам r_G — S_G-механизм действует по типу классического обусловливания различного рода стимулами (раздражители внешнего мира, проприоцепция и раздражители влечения), в той или иной степени схожими с собственно целевым раздражителем S_G. При этом с возрастанием временной и пространственной удаленности целевого события приходится учитывать градиент генерализации раздражителя, т. е. уменьшение сходства ситуационных стимулов с целевым раздражителем, и соответственно уменьшения мотивационного влияния антиципирующих цель реакций. (Эта установленная в рамках теории S — R зависимость соответствует в концепции Левина уменьшению силы валентности с увеличением психологического расстояния до цели.)

В результате преобразования теории S — R в теорию мотивации привлекательностью Спенс приблизился к представлениям Левина и Толмена. Рассматриваемые в терминах S — R r_G — S_G-механизмы (Спенс) и SR — S или R — S (Толмен) действительно близки. Конечно, открытым остается вопрос, достаточно ли постулата Спенса для объяснения зависящего от привлекательности почти мгновенного изменения поведения. Поскольку r_G — s_G-механизм сам есть результат классического обусловливания, кажется сомнительным возможность его столь внезапного изменения после однократной смены подкрепления.

Последующая разработка теорий

Появившиеся со временем новые многочисленные данные все более побуждали исследователей мотивации предпочесть теории привлекательности теориям влечения и подкрепления. Обсуждая в предыдущей главе постулаты теории влечения, мы видели, что объяснения большей части данных с точки зрения теории привлекательности так и напрашивались в качестве конкурирующих или более перспективных альтернатив. Примером служат результаты экспериментов по дифференциации влечения. Если животные в соответствии с определенным состоянием влечения предпочитают тот или иной путь поведения, то это различение может основываться не на специфических раздражителях влечения, а на действии привлекательности, т. е. на антиципирующих цель реакциях. Другим примером может служить постулирование энергетизирующей функции влечения. С пересмотром Халлом и Спенсом теории S — R встал вопрос: насколько энергетиза-

ция сводится к привлекательности (К)? Еще наблюдения Рихтера о периодических изменениях активности и более поздние эксперименты с колумбийским проблемным ящиком, в которых изучалась связь между состоянием потребности и активностью, поставили вопрос о неучитываемых эффектах привлекательности.

В этой связи мы уже рассмотрели в гл. 4 данные Шеффилда и Кемпбелла [F. D. Sheffield, B. A. Campbell, 1954] о достаточности для повышения активности голодных крыс изменений, связанных с ежедневным кормлением. Очевидно, изменение раздражителя для частичных антиципирующих цель (корм) реакций играет роль павловского сигнального раздражителя. Это касается и уже обсуждавшегося (см. рис. 4.8) эксперимента Амсела и Роуссела по фрустрации [A. Amsel, J. Roussel, 1952]. Если крысы не находили, как прежде, корма в первой целевой камере, то скорость бега ко второй камере возрастала. Многочисленные данные Амсела [A. Amsel, 1962] показали, что фрустрация повышает интенсивность текущего поведения. Сам Амсел объясняет это тем, что подготовленные консумматорные реакции из-за фрустрации не наступают, т. е. не переходят в направленное на целевой объект консумматорное поведение, из r_G не получается R_G-

Новые данные хорошо согласуются с предположением Спенса о повышающем активацию влиянии привлекательности. Сила консумматорной реакции R_G и сила ведущих к ней инструментальных реакций должны соответствовать друг другу, поскольку последние активируются предвосхищающей реакцией R_G. Убедительное доказательство тому представили Шеффилд, Роби и Кемпбелл [F. D. Sheffield, T. B. Roby, B. A. Campbell, 1954]. В их экспериментах подкреплением служило разное по степени сладости и питательности питье (растворы сахарина или декстрозы). Была получена удивительно точная корреляция между количеством выпитой жидкости и скоростью бега. Сюда относятся также решающие для теории редукции влечения данные Шеффилда, Вульффа и Бейкера [F. D. Sheffield, J. J. Wulff, R. Backer, 1951] о копуляции без извержения семени (см. рис. 4.6). Мотивация привлекательностью играет особенно большую роль в случае сексуального поведения. Если учесть результаты Янга [P. T. Young, 1959; 1961], то в не меньшей степени это справедливо и по отношению к пищевому поведению. Янг предлагал сытым крысам систематически варьировавшиеся по своим компонентам виды корма и фиксировал скорость бега, предпочтение и количество съеденного. Например, в случае сахарного раствора крысы мчались к цели без малейшего промедления, когда же в целевой камере находился раствор казеина они двигались медленно, тратя время на ориентировочно-исследовательскую активность. Янг полагает даже, что перед каждой попыткой у животных можно наблюдать некую проприоцептивную напряженность, соответствующую интенсивности последующего пищевого поведения.

Под влиянием приведенных и других данных Шеффилд отказался от центрального для теории влечения постулата о зависимости силы подкрепления от величины редукции влечения. Он считал, что подкрепление зависит от силы консумматорного поведения, от состояния «возбуждения». Подкрепление, таким образом, связано, скорее, с индукцией, а не редукцией влечения. Шеффилд в своей теории мотивации привлекательностью сделал вслед за Спенсом еще один шаг к постулатам Левина и Толмена. В отличие от Спенса он придал мотивации привлекательностью не общую, а специфическую, т. е. направленную побудительную, функцию, осуществляемую, разумеется, опосредованно. Рассуждения Шеффилда [F. D. Sheffield, T. B. Roby, B. A. Campbell, 1954] кратко состояли в следующем. Состояние потребности в нецелевой ситуации может привести к различным по направленности тенденциям реагирования. Через проприоцептивные стимулы эти тенденции в разной мере возбуждают частичные целевые реакции r_G. Чем выраженнее такое возбуждение при

одной из этих тенденций, тем сильнее будет, в свою очередь, активироваться, т. е. реализовываться в действии, эта тенденция, пока, наконец, не создастся ситуация, в которой может быть осуществлена целевая реакция R_G.

Рассуждения подобного рода по двум основным вопросам любой теории мотивации привлекательностью противоречат постулатам классической теории S — R: (1) насколько необходимо постулирование двух мотивационных факторов влечения и привлекательности, или достаточно одного из них, ведь привлекательность может включать и влечение? (2) нельзя ли обойтись без постулата об образовании привычки благодаря действию подкрепления? Теории привлекательности различаются тем, в какой степени они отказываются от понятий «влечение» и «подкрепление». В последнее время полезность понятия «подкрепление» все чаще ставится под сомнение. Иными словами, хотя подкреплению отводится решающая роль в формировании привлекательности, частичных антиципирующих цель реакций r_G, но само формирование мыслится в соответствии с классической схемой образования условнорефлекторных связей по Павлову, а не с инструментальным научением через подкрепление по Торндайку. Мы вернемся к этому в следующем разделе. Что касается первого вопроса, то влечение сохраняет свое значение как переменная состояния потребности, но становится одним из детерминирующих условий для силы самой мотивации привлекательностью. В системе понятий Левина это означает, что в наличной ситуации валентность целевого состояния образует в психологическом поле мотивирующую силу и одна из определяющих ее величин есть сила потребности t.

Сьюард [J. P. Seward, 1942] был первым в лагере приверженцев теории S — R, кто сделал шаг в этом направлении. Он прямо говорил об «экстернализации влечения» в r_G-механизмах мотивации привлекательностью. Одной привлекательности достаточно, чтобы в ответ на раздражители, ассоциативно связанные с подкрепляющей целевой реакцией, выбрать и активировать соответствующие реакции. Сьюард изложил свои взгляды в работе 1951 г., причем обозначил собственно процесс мотивирования как «третичную мотивацию».

«... животное в состоянии потребности мотивируется не только первичным влечением D и стимулом влечения SD. но также вторичным влечением, складывающимся из установки r_G на осуществление характерной консумматорной, или целевой, реакции R_G. Когда за некоторой реакцией R следует подкрепление, R_G ассоциативно связывается с конкурентными стимулами. Через актуализацию этих связей стимулы, сопровождающие R, начинают усиливать r_G - - - эта названная третичной мотивацией интенсификация обладает свойством облегчать осуществление R, повышая успешность активности» [J. P. Seward, 1951, p.130].

Ученики Халла — Мак-Клелланд и Маурер приняли выделенное Шеффилдом и Янгом мотивирующее состояние «возбуждения» в качестве исходного понятия своей теории, но приписали ему эмоционально-содержательный элемент, что позволило им вывести предположение о существовании эмоций ожидания. Позицию обоих авторов мы уже рассматривали в гл. 2. Кратко мотивация, по Мак-Клелланду, состоит в ожидании некоторого ранее пережитого изменения в аффективно значимой ситуации. Такое мотивирующее ожидание вызывается указательными раздражителями, которые частично реактивируют прежнюю аффективно значимую ситуацию, вновь придавая ей действенность [D. C. McClelland, J. W. Atkinson, R. A. Clark, E. L Lowell, 1953].

Маурер [N. O. Mowrer, 1960] выделял четыре вида эмоций ожидания (надежда, страх, разочарование и облегчение), которые в духе теории мотивации привлекательностью не только активируют, но и направляют поведение. Ни для подкрепления, ни для энергетизации инструментальных реакций влечения теперь не требовалось. Оно, впрочем, сохранило одну значимую функцию: его редукция и индукция тоже обусловливают эмоции ожидания. Внешние и внутренние указательные раздражители мо-

гут вызывать эмоции ожидания, которые интенсифицируют ведущие к цели инструментальные реакции по принципу: увеличить надежду и уменьшить страх. Через проприоцептивную обратную связь начинающаяся реакция сейчас же находит в вызванных позитивных или негативных эмоциях ожидания подкрепление (усиление) или торможение. Правда, Маурер оставил без внимания вопрос, какими иными способами, чем описанный теорией «стимул — реакция», может приводиться в движение инструментальная реакция еще до того, как она начнет усиливаться или тормозиться эмоциями ожидания.

Положения этой и других концепций привлекательности и ожидания, а также представления об их регуляции попытался синтезировать автор этой книги [H. Heckhausen, 1963b] в своей «базовой теории мотивации». Эта теория сформулирована без использования понятия S — R. Центральным для нее является представление об эмоционально окрашенных «перепадах ожидания», которые мотивируют к поиску или избеганию.

Излишность понятия «подкрепление ожидания»

Мы уже затрагивали вопрос излишности постулата об определяющем привычку подкреплении. С тех пор, как в конце 20-х гг. против этого понятия выступил Толмен, а в связи с результатами по латентному научению и изменению привлекательности теория оперантного научения Халла оказалась перед неразрешимой проблемой, теоретические подходы, как мы видели, все больше и больше сводились, пока окончательно не были сведены, к объяснению инструментального целенаправленного поведения с помощью ситуационных побуждений, в особенности связанной с ожиданием мотивации привлекательностью [см.: R. C. Bolles, S. A. Moot, 1972]. Эти теории отличаются от подходов Левина и Толмена только одним. Если Левин и Толмен считали, что мотивирующие ожидания имеют только когнитивную репрезентацию, то такие теоретики, как Сьюард, Шеффилд, Маурер, а также Логан [F. A. Logan, 1960], описывали промежуточные переменные на языке S — R (на что, несомненно, провоцировал детальный анализ экспериментальных данных). Классическое обусловливание в павловском смысле оказалось незаменимым при объяснении связанных с ожиданием действий*.

Инструментальное (оперантное) обусловливание, понимаемое по Торндайку и Халлу как образование с помощью подкрепления связи «раздражитель — реакция», подвергалось все большему сомнению. Закон эффекта из принципа научения превратился в принцип поведения. Теоретико-ассоциативный $r_G — s_G$-механизм превратился в теоретико-когнитивный эквивалент мотивирующей ожидание привлекательности.

Более значимым по сравнению с постулированием в теоретических системах «механических» (теоретико-ассоциативных) или «когнитивных» связей оказалось нечто другое, а именно перелом в понимании явлений мотивации. В двух словах он может быть описан так: от единичного толчка к непрерывному движению. Пришлось отказаться от представления, что целенаправленное поведение запускается откуда-то извне общим по своей природе влечением, а само управление им полностью перепоручено фиксированным в результате редукции влечения связям S — R, которые в случае непригодности должны аннулироваться и постепенно вырабатываться вновь.

Теперь движущей силой целенаправленного поведения выступили ожидаемые целевые состояния, бы-

* Впрочем, это никак не означает, что классическое обусловливание действительно основы в

стро и гибко запускающие инструментальные реакции, поскольку наступление определяется уже не сочетанием S — R, а ожидаемыми последствиями действия. Таким образом, ведущие исследователи научения и мотивации отказались от теории подкрепления инструментального поведения.

Анализ Уолкером понятийного аппарата теории научения

Уолкер [E. L. Walker, 1969] распределяет используемые в теории научения понятия по четырем классам гипотетических конструктов: толкание (push), притягивание (pull), структура (structure) и соединение (glue)*. Класс конструктов «толкание» составляют такие понятия, как влечение, мотив, активация, напряжение и т. д., «притягивание» — привлекательность, валентность и т. д., «структура» — когнитивная организация, знание, сила привычки и т. д. и «соединение» — подкрепление (как гипотетический процесс, формирующий и укрепляющий связи S —R). Если же «подкрепление» означает событие, связанное с целевым состоянием, т. е. с удовлетворением потребности, то оно должно быть причислено наряду с понятиями «побуждение» и «валентность» к классу конструктов «притягивание». Из четырех классов конструктов меняются в зависимости от наличных условий только три: «толкание» — соответственно продолжительности неудовлетворения потребности, «притягивание» — соответственно привлекательному характеру (притягательности) целевого объекта, «структура» — соответственно предшествующему опыту, т. е. числу попыток в эксперименте по научению. Подкрепление как «усилитель реакций» представляет собой гипотетический процесс, протекающий между двумя гипотетическими конструктами. «Притягивание», так сказать, отбирает «соединение», которое в «структуре» все крепче связывает реакцию с раздражителем. Рисунок 5.15. поясняет эту взаимосвязь.

Насколько необходимо при объяснении поведения использование подкрепления как «соединения»? Для ответа на этот вопрос следует установить: меняется ли подкрепляемое поведение (в смысле удовлетворения потребности) больше поведения неподкрепляемого, и если меняется, то нельзя ли это удовлетворительно объяснить с помощью конструктов трех других классов: «толкания», «притягивания», «структуры»? Уолкер показал, что изменение структуры (научение) всегда можно исчерпывающе объяснить с помощью трех конструктов и поэтому введение подкрепления как «соединения» излишне. Так, исчезновение выученных реакций проще всего объяснить уменьшением привлекательности объекта. Притягивания больше нет. Реакции исчезают постепенно, поскольку сначала необходимо разучиться привлекательности ассоциированных с первоначальным целевым объектом особенностей ситуации.

Уолкер приводит многочисленные

* **Приведенные в скобках термины в переводе с английского соответственно означают *толчок, тяга, структура, клеи.* (Прим, ред.)**

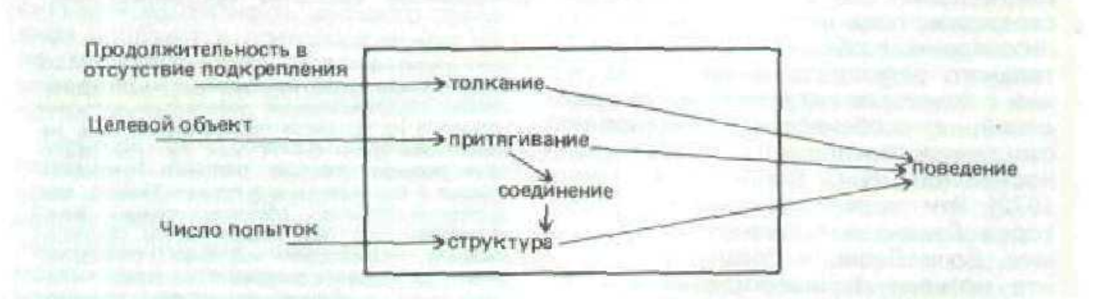


Рис. 5.15. Уолкеровская схема конструктов *теории научения, один из которых («соединение» «подкрепление») избыточен [E. L. Walker, 1969, p. 51]*

доказательства ненужности конструкта «соединение». Наряду с данными по латентному научению и смене привлекательности он отмечает между прочим, что вопреки основному постулату теории подкрепления сила привычки при постоянном подкреплении не остается на достигнутом уровне, а уменьшается и, наконец, вообще сходит на нет. Частота реакций падает до нуля, хотя всякое появление правильной реакции по-прежнему подкрепляется. Уолкер стремится показать не только то, что «соединение» подкреплением до сих пор не доказано, но и то, что для демонстрации существования этого эффекта необходимо было бы выделить значительно более сложные зависимые переменные.

Боллсовская когнитивная модель мотивации привлекательностью

Боллс в подходе к проблеме мотивации начинал [R. C. Bolles, 1967] как представитель теории подкрепления, но затем [R. C. Bolles, 1972] предпочел основанную на теории привлекательности когнитивную модель. Он более не видел в подкреплении ни необходимого, ни достаточного условия инструментального научения. Согласно Боллсу, то, чему научаются, есть не связи S — R, а два вида ожиданий. Первый относится к сочетанию внешних ситуационных условий и их следствий (S — S *, сочетание «стимул — последствия»); второй — к сочетанию «собственных действий и их последствий» (R — S *, сочетание «действие — следствия»). Отказ от подкрепления позволил заняться изучением обоих видов ожиданий.

Поскольку подобные взгляды, будучи ориентированными в исследовании научения на теорию S — R, ближе всего подошли в психологии мотивации к когнитивным теориям и уже не просто конвергировали, а почти что совпадали с ними, боллсовскую модель объяснения поведения стоит рассмотреть подробнее. При обсуждении понятия «подкрепление» мы должны (как и в критическом анализе Уолтера) различать два его значения: подкрепление как создаваемое экспериментатором событие и подкрепление как процесс (функция) образования привычки, в дальнейшем последнее будет называться механизмом подкрепления.

Подкрепляющие события при последующем поведении часто позволяют узнать, какой вид научения соответствует постулированному механизму подкрепления. Однако накапливалось все больше наблюдений, когда ничего подобного не происходило. Или за подкрепляющими событиями не наступало научения, или же научение происходило значительно быстрее, чем оно могло бы происходить на основе механизма подкрепления. Рассмотрим коротко некоторые из приведенных Боллсом данных. О случаях, в которых подкрепление не дает эффекта научения, пишут, например, К. и М. Бреланды [K. Breland, M. Breland, 1961], называя их «дурным поведением животных»*.

Так, енота обучали приносить и бросать деревянную монету в свинью-копилку. Выученное поведение, однако, нарушалось, если нужно было бросить две монеты. К ситуации примешивалось сходное поведение по отыскиванию пищи. Енот тер монеты друг о друга, бросал их в копилку, а потом снова вынимал. Это поведение настолько преобладало, что дрессировщикам пришлось отступить**.

Примером научения, происходящего слишком быстро, чтобы его можно было объяснить механизмом подкрепления, является так называемое самоформирование поведения. В программу обучения американских студентов-психологов входит эксперимент

* Бреланды были учениками Скиннера и пытались использовать закономерности оперантного поведения в цирковой дрессуре. При этом у различных видов животных наблюдались не совсем обычные сложности научения и промахи при выполнении трюков.

** Здесь, впрочем, сказываются границы, которые устанавливают операциональному обусловливанию видоспецифичные способы поведения. В ситуации обычного лабораторного эксперимента по научению, когда остается без внимания экологическая сторона поведения, эти границы до сих пор недостаточно учитываются. Именно этот аспект зоопсихологических исследований научения прежде всего критикуется этологами.

по научению голубей в скиннеровском ящике. Голубь для получения корма должен научиться клевать маленькую шайбу. Это происходит обычно через 1 ч, если вознаграждать кормом постепенное приближение поведения к нужной реакции. Более поздние исследования показали, что все усилия экспериментатора по подкреплению не столь уж обязательны. Достаточно с самого начала установить автомат подачи корма на желаемую реакцию клевания независимо от того, что именно делает в данный момент голубь, который может то подходить, то удаляться от шайбы [P. L. Brown, H. M. Jenkins, 1968]. Поскольку клевание, в особенности оптически выделяющихся предметов, является видоспецифическим образцом поведения и эта реакция имеет большую вероятность появления, постепенное возрастание частоты поощряемых клеваний можно еще объяснить в рамках теории подкрепления. Однако это объяснение утрачивает силу, если, как в экспериментах Д. и Г. Вильямсов [D. K. Williams, H. Williams, 1969], применить процедуру обратного подкрепления. Корм давался в случайном порядке, но не давался никогда при осуществлении голубем нужной реакции клевания. Тем не менее частота непоощряемых, т. е. неподкреплявшихся, реакций клевания возрастала. Экспериментальное животное, когда оно ждет корма, реагирует, как всякое животное его вида, проявляя входящие в его поведенческий репертуар потребностно-специфические реакции.

Подобные же данные получены в исследованиях научения избеганию. При некоторых нужных экспериментатору реакциях события подкрепления имеют для научения желаемый эффект, при других—не имеют. Подкрепление действенно в случае, когда желаемое (поощряемое) экспериментатором поведение избегания совпадает с видоспецифичными реакциями. Таким образом, события, происходящие в эксперименте по научению, можно представить так. Приведенное в состояние потребности животное, научившись ожидать корма или электроразряда, демонстрирует предназначенное для таких случаев видоспецифичное поведение. Если существует два возможных типа реакции, скажем убегание и замирание при появлении опасности, то экспериментатору достаточно штрафовать нежелаемый тип реакции (т. е. не выключать ток), чтобы запустить желательное поведение избегания. Невидоспецифичные реакции избегания, например нажимание на рычаг у крысы, обусловливаются значительно труднее и скорее всего осуществляются лишь после того, как крыса сначала видоспецифически замирает вблизи рычага.

В рамках теории привлекательности легко объяснить данные, как противоречащие теории подкрепления, так и с ней согласующиеся. И мы уже подробно обсудили то, каким образом это делается. Перечислим лишь коротко три гипотезы, выдвинутые в связи с этим в теории S — R.Во-первых, привлекательные объекты обладают функцией мотивирования, К усиливает имеющиеся привычки. Во-вторых, активирующий процесс мотивации привлекательностью основывается на частичных антиципирующих цель реакциях, порождающих аффективное состояние раздражения. Введение зависимого, играющего роль посредника r_G—s_G-механизма позволяет применить комплекс законов научения, которые были получены в исследованиях, построенных на основе теории S — R. В-третьих, ассоциативные процессы осуществляются по образцу классического, а не инструментального обусловливания. (Конечно, здесь следует иметь в виду, что и при инструментально подкрепляемом научении, и при классическом обусловливании мы должны различать поддающиеся измерению события и гипостазированные процессы. Вопрос о том, укрепляется ли при этом связь S — R, или образуется ожидание последствий стимула типа S_1 — S_2 (см. сноску на с. 217), остается открытым.)

Боллс перестроил эти положения в когнитивном духе. На вопрос, чему же научаются, он ответил определенно: не сочетаниям S и R, а принимающей форму ожиданий связи S — S* и

R — S *. Боллс сформулировал пять законов.

В первых двух речь идет о научении. В них определяются оба вида составляющих содержание научения ожиданий. *Первый закон научения,* по Боллсу, гласит: научение состоит в образовании ожидания новых связей между событиями в мире. Вновь возникающим упорядоченным последовательностям событий научаются, т. е. научаются сочетанию стимулов и их последствий. Стимул предсказывает значимое для животного событие— удовлетворяющий потребность или угрожающий, способный причинить вред объект. Этот вид ожидания Боллс обозначил как S—S*.

Живые существа, конечно, в состоянии проследить поддающееся предсказанию отношение следования не только событий в окружающем мире, но и собственных действий и их последствий. Ожидания второго типа подчиняются *второму закону научения* и обозначаются как R — S*-ожидания. Они проявляются в многообразных феноменах инструментального научения: S — S*- и R —S*- ожидания соответствуют тому, что Толмен обозначал как SR —S- ожидания. Нужно, однако, различать оба вида ожиданий, поскольку в ситуации нового научения одно из них может оказаться сформированным (выучено раньше или врождено, см. ниже закон предшествующего опыта).

В *третьем* законе, *законе выполнения,* речь идет о способах связи и поведенческих функциях обоих видов ожиданий, когда и то и другое ожидания выучены. В качестве модели, объясняющей эту связь, служит простое логическое умозаключение (силлогизм): если есть S*—S* и R — S*, то я могу достичь S*, как только при наличии S осуществлю R. Специального экспериментального анализа заслуживает вопрос о степени дифференцированности и сложности, до которой могут довести силлогистические связи различные виды живых существ (или отдельные особи). Во всяком случае, запуск поведения и управление им, как показывают данные по латентному научению, основаны на более сложных процессах, чем простые сочетания S — R. В когнитивной теории за основу поведения берутся более сложные процессы. Толмен, например, объяснял целенаправленность выполняющихся действий при помощи такого образа, как считывание «когнитивной карты».

Четвертый закон предшествующего опыта рассматривает те врожденные или выученные ранее ожидания обоих видов, которые живое существо привносит в новую ситуацию и которые могут в ней преобладать. Этот закон объясняет отсутствие в некоторых случаях эффекта осуществляемого экспериментатором подкрепления, например в случае с енотом Бреландов, когда так и не преодолевались видовые способы отыскания пищи. Предшествующий опыт устанавливает для каждого вида свои границы научения. У млекопитающих, например у крыс, эти границы обнаруживаются очень скоро вторжением видоспецифических реакций при отсрочивании подкрепления.

И наконец, *пятый* закон Боллс сформулировал как *закон мотивации:*

«Вероятность реакции возрастает (а) с увеличением силы S— S*'-ожидания; (b) силы R — S*-ожидания; (с) ценности S*» [R. C. Bolles, 1972, p. 405].

Мотивационный компонент всех детерминантов заключен в S*, значимом, но еще не достигнутом целевом состоянии (или, когда S* представляет угрозу, в состоянии, которое, если оно наступило, должно быть изменено, а если только может наступить, его следует избежать).

S* как ценность целевого события эквивалентна левиновской валентности и толменовской нужности цели. S * зависит от состояния потребности, что соответствует халловской D и левиновскому t. S — S*-ожидания того, что ситуация приведет к целевым объектам или событиям, есть эквивалент левиновской структуры жизненного пространства и халловской K. R — S* направляет поведение, если S — S* дано, у Левина это соответствует избранному способу действия, у Толмена—ожиданию соотношение средств и целей, у Халла—

понимаемой чисто ассоциативно привычке.

Сила или вероятность наступления того или иного действия в модели Боллса определяется мультипликативной связью всех трех детерминантов. Как мы увидим, концепцию Боллса безоговорочно следует отнести к классу теорий «ожидаемой ценности», даже если она и возникла в рамках других исследовательских направлений (см. об этом ниже). Новым в ней является введение двух детерминантов: S — S*- и R — S*-ожиданий. Они различаются по тому, наступает ли представляющее ценность целевое событие само (S — S*), или для этого необходимы действия субъекта (R—S*) и какова вероятность того и другого. Мы еще увидим (гл. 10), что это различие становится основополагающим при приписывании причины (каузальной атрибуции) эффектам действия. Приписывание причин решающим образом влияет на феномены мотивации (см. гл. 11).

А как же сочетания S—R, разве они уже не играют никакой роли? По Боллсу, они сохраняют свое значение в двух случаях: (1) во врожденных образцах действия, инстинктах в этологическом смысле; (2) в выученном поведении, когда речь идет об автоматизированных привычках выполнения и о навыках. В заключение остается сказать, что модель Боллса должна еще разрабатываться во многих отношениях. Связи между теоретическими конструктами подлежат уточнению, в особенности следует уточнить условия соответствия S — S* и R — S*. Теоретические конструкты нуждаются в операциональном определении. Только их количественная заданность сделает возможным экспериментальное подтверждение предсказаний.

Квазифизиологическая модель мотивации привлекательностью Биндры

Биндра [D. Bindra, 1974; 1969] предложил модель, во многом схожую с моделью Боллса. Он также отверг постулат теории S — R о подкреплении реакций. Аргументируя свою точку зрения, он указывает на то, что научение может происходить и тогда, когда осуществление реакций невозможно. Эксперимент, доказывавший это, заключался в следующем. Животные видят привлекательный объект, но не могут на него реагировать, находясь под действием кураре (кураре—яд органического происхождения, который временно блокирует нервно-мышечную передачу). Как только действие яда прекращается, научение этих животных делает значительный скачок [см.: E. Taub, A. J. Berman, 1968]. Серьезный удар постулату подкрепления реакции нанесло также интенсивно исследуемое в 70-е гг. научение через подражание. Достаточно простого наблюдения модели, чтобы сразу овладеть совершенно новым способом поведения; естественно, что наблюдающий при этом не получает никакого подкрепления [см.: A. Bandura, 1971a].

В модели Биндры R — S*-ожидания не предусматриваются, так как он считает их сводимыми к ожиданиям типа S — S*, поскольку «вырабатываемая специфическая форма реакции представляет собой спонтанную конструкцию, образуемую из наличного состояния мотивации и пространственно-временного распределения различных дистальных и контактных стимулов, указывающих на привлекательный характер ситуации» [D. Bindra, 1974, p. 199].

Эти реакции напоминают локомоцию в жизненном пространстве, которая, по Левину, свободно следует наличным силам и предоставляемым полем возможностям действия. Боллс [R. C. Bolles, 1972, p. 406] сомневается в правомерности отрицания существования особых R — S*-ожиданий, потому что в таком случае осуществляемые реакции оказались бы слишком сильно связанными с поведенческим репертуаром данного состояния мотивации, а это противоречит гибкости поведения многих млекопитающих, и тем более человека. За исключением этого расхождения основные позиции обоих авторов очень близки, но модель Биндры во многих отношениях разработана более детально, к тому же с привлечением физиологических данных.

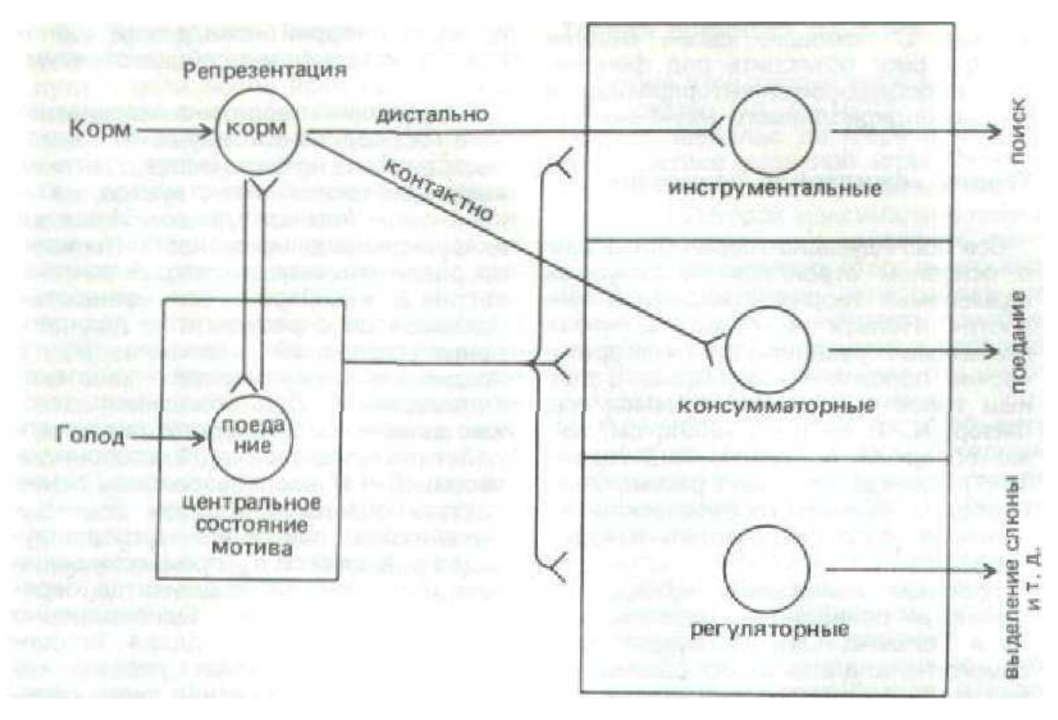


Рис. 5.16. Модель Биндры процесса мотивации, влияющего на три различных вида реакций. В качестве примера взято необус

Согласно Биндре, мотивация детерминируется не состоянием потребности организма или требовательными характеристиками внешних раздражителей, а взаимодействием обоих факторов, определяющих центральное состояние мотива, как его обозначил еще Морган [C. T. Morgan, 1943]. Во временном отношении управление осуществляется привлекательными объектами окружения. Они возбуждают центральное состояние мотива в той мере, в какой готовность к этому уже имеется (например, с ними согласуются проприоцептивные указательные раздражители, или вообще нет никакой готовности центрального состояния мотива). Центральное состояние мотива оказывает, прежде всего, общее активирующее и стимулирующее воздействие на все способствующие поисковому (или уклоняющемуся) поведению сенсомоторные функции. Оно одновременно влияет на автономные телесные функции (такие, как выделение слюны при поиске еды) и усиливает репрезентацию привлекательного объекта среди центральных репрезентаций (в мозге) других объектов, как фигуру на фоне. Таким образом, речь идет о как бы взаимном усилении выраженности центральной когнитивной репрезентацией целевого объекта и центрального состояния мотива.

Изменение поведения (научение) происходит при центральной репрезентации сочетаемости ситуационных стимулов и стимулов привлекательности. Нейтральные до тех пор ситуационные стимулы превращаются в сигналы, обусловливающие привлекательность. Рисунок 5.16 дает представление об этой модели. Стрелки обозначают переход от доступных наблюдению событий к недоступным наблюдению (гипотетическим) процессам; заканчивающиеся развилкой линии представляют процессы, происходящие между гипотетическими переменными. Биндра различает три вида реакций: инструментальные (поиск и избегание), консумматорные (все, что делается в контакте с целевым объектом) и регуляторные (организмические реакции, такие, как секреция

желез). С помощью своей модели Биндра смог объяснить ряд феноменов, не поддающихся интерпретации в теории подкрепляемого научения.

Теории «ожидаемой ценности»

Все последующие теории мотивации в основном строились по типу так называемых теорий «ожидаемой ценности». Нельзя не отметить, что и независимо развивающиеся теоретические положения совпадают с данным типом теорий. Это отмечал еще Физер [N. T. Feather, 1959a; см. также обзор: M. A. Wahba, R. J. House, 1947]. Прежде чем будут рассмотрены наиболее важные теоретические положения, коротко повторим историю вопроса.

Впервые положения «ожидаемой ценности» появились в теориях Левина и Толмена. Оба исследователя с самого начала вполне однозначно определили переменную «ценность» как центральную для всякой мотивационной теории привлекательности: Левин — понятием «валентность», а Толмен — понятием «нужность» цели. Переменная «ожидание» в теории Толмена появилась раньше, чем у Левина. Толмен ввел понятие «ожидание» как выученное знание о соотношении средств и цели. Позднее из него выросла развернутая формулировка теории «ожидаемой ценности» в виде матриц «ожидаемой ценности», У Левина переменная «ожидание» сначала была связана со структурированием областей окружения, т. е. содержалась в восприятии избираемого, ведущего к целевой области пути действия, и только позднее при анализе формирования уровня притязаний [K. Lewin, T. Dembo, L Festinger, P. S. Sears, 1944] понятием «потенциала» была выделена вероятность достижения цели как особый конструкт. Совместно с валентностью вероятность (потенциал) достижения цели определяет «действующую силу», а при формировании уровня притязаний — «результирующую валентность», т. е. ту задачу, которая выбирается для выполнения. Теория результирующей валентности — это одна из тех теорий «ожидаемой ценности», к которым мы сейчас обратимся.

В традиции теоретико-ассоциативного исследования научения, казалось, сначала не было места для таких «менталистских» конструктов, как «ценность» или «ожидание». И все же их функциональные эквиваленты можно различить и под одеждой понятий теории S — R. Переменная «ценность» связывается с результатом подкрепления редукцией влечения (D), а позднее и с переменной «привлекательность» K. Для объяснения того, как целевые объекты могут оказывать действие привлечения (K), сторонники теории S — R воспользовались ранее постулированным Халлом $r_G — s_G$-механизмом, частичной антиципирующей реакцией. В S_G, предвосхищении целевого объекта, содержится переменная «ценность». Одновременно $r_G — s_G$-механизм благодаря ассоциативной связи включает переменные ожидания: ведь обратная связь определенной реакции r_G ассоциирована с репрезентацией (s_G) наступающего целевого события (S_G).

Хотя в русле теорий Толмена или Левина напрашивалось рассмотрение $r_G — s_G$-механизма как гипотетического конструкта для «менталистского» процесса ожидания, Халл, а также Спенс и Шеффилд отказались от такой трактовки. Привычка ($_SH_R$) пока оставалась единственным структурным компонентом, направляющим поведение, но ее одной было недостаточно для объяснения феноменов латентного научения и смены привлекательности, легко интерпретировавшихся при использовании толменовского понятия «ожидание». После того как были введены $s_G — r_G$-механизм и привлекательность K, они, будучи эквивалентами понятия ожидания, могли заполнить пробел в теории S — R. Для привлекательности действенно все, что связано с D. Влияние активации неспецифично. Согласно Спенсу, оно с одинаковой силой передается всем в данный момент активировавшимся привычкам, при этом запускаются привычки, непосредственно связанные с целевой реакцией.

Шеффилд своей теорией индукции влечения сделал еще шаг вперед. На пути к цели после некоторого научения заранее осуществляются частичные целевые реакции. Они-то и ведут к неспецифическому возбуждению. Тем самым усиливается выполнение доминирующей в данный момент привычки. Поскольку предшествующее научение делает доминантными правильные, т. е. ведущие к цели, привычки, то в критические моменты в поведенческой последовательности из всех возможных реакций выделяется и осуществляется благодаря усилению возбуждения правильная реакция. Активирующее влияние частичной целевой реакции, как было и у Спенса, неспецифично, т. е. сводится к возбуждению только наиболее важных реакций. Вот почему К, по Шеффилду, осуществляет свою функцию направления поведения опосредованно.

Наконец, Маурер, введя эмоции ожидания как направляющие поведение переменные, полностью преодолел бихевиористское небрежение конструктом «ожидание». Ближе всех подошел к когнитивной теории Боллс, связавший с соотнесенной с целью переменной «ценность» (S*) два вида ожиданий сочетаний «ситуация—следствия» (S—S*) и «действие—следствия» (R — S*). Тем самым разработка проблемы «ожидаемой ценности» в рамках теории S — R приобрела когнитивный характер, не уступая когнитивным теориям Левина [K. Lewin, 1938] и Толмена [E. C. Tolman, 1959] и даже превосходя их в отношении строгости понятий.

Класс теорий «ожидаемой ценности» объединяет различные теоретические традиции. У каждой из них своя область интересов: будь то изначально постулированная значимость определенных ситуаций, или объяснение поведения в условиях принятия решения, или учет интенсивности и продолжительности усилий. Эти теории будут изложены в следующей последовательности: теория принятия решений, теория результирующей валентности, теория социального научения Роттера и теория инструментальности.

Теория принятия решений

Истоки этой теории восходят к Блезу Паскалю (1623—1662). На вопрос некоего шевалье де Мере о наилучшей тактике азартной игры Паскаль ответил, что надо решаться на ту игру, при которой максимально произведение возможного денежного выигрыша на вероятность этого выигрыша. Позднее проблема целесообразного решения особую значимость приобрела в экономике, например в вопросах покупки (траты денег) или отказа от покупки (сохранения денег) [см.: W. Edwards, 1954]. Ценность объекта рассматривалась при этом с гедонистической точки зрения, как имеющая последствием удовольствие или неудовольствие, и обозначалась как полезность. Считалось, что зависимость полезности товара от его количества выражается отрицательной монотонно возрастающей функцией, а при установленных ценах можно так учесть решения потребителя, что добиться максимального сбыта. В этой теории потребитель рассматривался как «экономист», т. е. как человек, который (а) исчерпывающе информирован, (b) способен к различению большого числа альтернатив, (с) поступает рационально.

Однако постепенно стало ясно, что в сфере хозяйствования решения нередко принимаются в условиях частичной неизвестности возможных последствий, причем эти решения в известной мере сходны с решениями, принимаемыми в азартных играх. Именно для этих случаев еще в XVII в. Паскаль предложил шевалье де Мере правило поведения: среди возможных альтернатив выигрыша следует предпочесть альтернативу с максимальным произведением ценности выигрыша на его вероятность. Эту величину назвали «ожидаемой ценностью». Но вряд ли реальное поведение при покупке или азартной игре определяется подобными математическими расчетами. Давид Бернулли в 1738 г. предложил взять за основу не ожидаемую объективную, а субъективную ценность, последняя была названа им ожидаемой полезностью. Исходя из этого, Нейман и Морген-

Штерн в 1944 г. построили дескриптивную модель поведения, с помощью которой, исходя из субъективных предпочтений, можно было определить функцию полезности для данного индивида. После этого можно среди альтернативных сочетаний полезности и вероятности события выбрать индифферентные альтернативы (например, для кого-то равноценными являются альтернативы либо получить 12 марок, либо с 50%-ной вероятностью—20 марок, либо совсем ничего не получить, т. е. для этого индивида сумма в 12 марок имеет половину ожидаемой полезности 20 марок).



Рис. 5,17. Распределение (в %) предсказании появления желательных (Ж), нежелательных ($н_ж$) и нейтральных (Н) событий в зависимости от объективной вероятности их наступления [F. W. Irwin, 1953, р. 331]

Эта выработанная в теории решений модель поведения с индивидуально определяемой функцией полезности породила многочисленные исследования [W. Edwards, 1962]. Но превращение этой модели в «психологическую», т. е. способную предсказать реальное поведение, оказалось связанным со значительными сложностями. Помимо различий между объективной и субъективной полезностью существуют различия между объективной и субъективной вероятностью. Например, пограничные области вероятностных шкал систематически искажаются. Наблюдается тенденция к переоценке относительно высоких вероятностей и недооценке относительно низких (см. рис. 5.17). Чтобы указать на субъективный характер вероятности и полезности, говорят о субъективно ожидаемой полезности (СОП).

Но даже если за основу берутся субъективные, а не объективные данные по вероятности и полезности, выбор альтернатив с одинаковой субъективно ожидаемой полезностью свидетельствует о явном предпочтении определенных областей вероятности. Если нужно, например, сделать выбор между альтернативами, в которых возрастающая выгода так сочетается с уменьшающейся вероятностью, что ожидаемая полезность всех альтернатив оказывается одинаковой по величине, то предпочитается 50%-ная вероятность. При негативной полезности, скажем, когда деньги обязательно будут потеряны, имеет место другая закономерность. Здесь обнаруживается тенденция к выбору наименьших вероятностей, которые связаны с максимальной возможностью проигрыша.

Существует еще ряд трудностей. По-видимому, вероятность и полезность не просто мультипликативно связаны друг с другом, т. е. вероятность приобрести или потерять что-то не просто дополняющие друг друга величины, они имеют различный вес. Кроме того, кажущаяся вероятность события зависит от степени его желательности, и наоборот, желательность события—от его вероятности. Что касается первого вида взаимовлияния вероятности и желательности события, то Ирвин [F. W. Irwin, 1953] установил большую кажущуюся вероятность позитивного события, чем негативного. Он предлагал студентам из пачек по 10 карточек, содержавших соответственно одну, три, пять или девять маркированных карточек, достать одну карточку. За доставание в первых двух сериях попыток маркированной карточки Ирвин ставил «+», а в двух последующих — «-». В контрольной группе это событие оставалось нейтральным, т. е. не давало ни «+», ни «-». Перед каждой попыткой

испытуемому сообщали содержавшееся в пачке количество маркированных карточек, и он должен был оценить вероятность вытягивания такой карточки. На рис. 5.17 представлено распределение таких оценок для желательного («+»), нежелательного («-») и нейтрального событий в зависимости от объективной вероятности, определяемой числом имеющихся маркированных карточек. При всех значениях объективной вероятности вероятность наступления желательного события переоценивалась в сравнении с вероятностью нежелательного, а вероятность нейтральных событий занимала промежуточное положение (кроме того, систематически переоценивалась относительно высокая вероятность и недооценивалась относительно низкая).

Вместе с тем вероятность наступления события может влиять на его желательность. Правда, это касается, как мы сейчас увидим, событий, относимых к достижениям. Чем невероятнее успех, т. е. чем труднее задача, тем выше он оценивается. Все перечисленные трудности в предсказании поведения на основе формальных моделей принятия решения не преодолеваются и остальными теориями «ожидаемой ценности».

Уровень притязаний и теория результирующей валентности

Чтобы объяснить выбор испытуемыми степени сложности задачи в так называемых экспериментах по формированию уровня притязаний, Эскалона [S. Escalona, 1940] и Фестингер [L. Festinger, 1942b] разработали теорию результирующей валентности. В совместной работе Левина, Дембо, Фестингера и Сирс [K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger, P. S. Sears, 1944] эта теория получила дальнейшее развитие.

В работе ученика Левина—Хоппе, посвященной «успеху и неудаче» [F. Hoppe, 1930], понятие уровня притязаний заняло важное место в исследовании мотивации и со временем проникло в обиходный язык. Под этим понятием в исследовании мотивации имеется в виду, во-первых, многообразно варьировавшаяся и весьма плодотворная экспериментальная парадигма, а во-вторых, гипотетический конструкт, служащий в теории мотивации для объяснения индивидуальных различий поведения в ситуации достижения. В последнем случае уровень притязаний означает свойство индивида, играющее решающую роль в самооценке имеющихся способностей и достигнутых результатов. В гл. 6, 9 и 12 мы подробно рассмотрим это.

В качестве экспериментальной парадигмы уровень притязаний означает:

> «...сообщаемую экспериментатором испытуемому целевую установку по отношению к уже известной, более или менее освоенной и снова решаемой задаче, причем сама эта установка (цель) внутренне принимается испытуемым» [H. Heckhausen, 1955, p. 199].

Обычно испытуемый ставится перед определенной задачей, которая может быть решена им более или менее хорошо и быстро, или перед различными задачами одного и того же типа, но разной степени сложности. После того как испытуемый получил первое представление о степени достижимости стоящих перед ним целей, он перед каждой очередной попыткой должен выбрать цель следующего выполнения и сообщить ее экспериментатору. Так выстраивается представленная на рис. 5.18 последовательность событий.

Прежде всего Хоппе решил выяснить, отчего зависит переживание достигнутого результата как успеха или неудачи, поскольку то же самое достижение для одного испытуемого может означать успех, а для другого—неудачу. Как показывают результаты исследований, переживание успеха или неудачи зависит не просто от степени объективной трудности задачи, с которой справился испытуемый, а и от выработанного уровня притязаний. Если новый результат достигает или превышает этот уровень, появляется ощущение успеха, если не достигает — неудачи. Как видно из рис. 5.18, реакция самооценки определяется так называемым отклонением до-



Рис. 5.*18. Выстраивание событий в эксперименте по формированию уровня притязаний [K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger, P.* S. Sears, *1944, p. 334]*

стигнутой цели, т. е. позитивной или негативной разницей между выработанным уровнем притязания и очередным достижением. Успех и неудача непосредственно отражаются на уровне притязаний следующего выполнения. После успеха уровень притязаний, как правило, повышается, а после неудачи — снижается, но не наоборот (так называемая «закономерность сдвига»). Как свидетельствуют приведенные в табл. 5.2 данные Юкнат [M. Jucknat, 1938], сдвиг уровня притязаний вверх или вниз зависит от интенсивности пережитого успеха или неудачи.

Таблица 5.2

Частота (в %) сдвига уровня притязаний вверх или вниз в зависимости от интенсивности пережитого успеха или неудачи [M. Jucknat, 1938, p. 99]

Сдвиг	После успеха			После неудачи		
	У!!	У!	У	Н	Н!	Н!!
Вверх	96	80	55	22	19	12
Вниз	4	20	45	78	81	88

Обозначения. У!! — очень большой успех; У! — большой успех; У—обычный успех; Н!!—очень серьезная неудача; Н!—явная неудача; Н—обычная неудача.

Переживания успеха и неудачи в основном связаны с задачами средней степени трудности. Удача в очень легких и неудача в очень трудных заданиях не сказываются на самооценке. Вместе с тем чем выше имеющегося уровня достижении степень трудности решенной задачи, тем сильнее переживается успех и чем ниже достигнутое по сравнению с уровнем притязаний, тем сильнее ощущается неудача. Эта асимметрия в эмоциональных последствиях самооценки сочетается с тенденцие:. к возрастанию уровня притязаний при постепенном росте уровня достижений в повторном выполнении заданий. Успех при этом все время переживается одинаково, независимо от возрастания уровня достижений относительно исходного уровня притязаний.

Дело решает отклонение от цели, разница между последним достижением и базирующимся на нем уровнем притязаний к очередному выполнению (см. рис. 5.18). Разница эта для каждого индивида до известной степени сохраняет постоянство во времени. Она может быть позитивной или негативной, т. е. уровень притязаний всегда или несколько (иногда значительно) выше уже имеющегося уровня достижений или несколько (значительно) ниже. После явного улучшения достижений обычно наблюдается сравнительно большая готовность повышать уровень притязаний, чем при ухудшении достижений— его понижать. (Эта закономерность видна и в приведенных в табл. 5.2 данных Юкнат по сильно выраженным успехам и неудачам.) Для объяснения тенденции повышения

уровня притязаний Хоппе ввел понятие «я-уровень». Оно означает стремление удерживать самосознание на возможно более высоком уровне с помощью высокого личного стандарта достижений. Позднее это понятие превратилось в понятие мотива достижения, определяемого как

«...стремление повышать свои способности и умения или поддерживать их на возможно более высоком уровне в тех видах деятельности, по отношению к которым достижения считаются обязательными, так что их выполнение может либо удаться, либо не удаться» [H. Heckhausen 1965a, p. 604].

Помимо установления и объяснения индивидуальных различий в целевых отклонениях (со временем они стали важнейшими критериями в исследовании мотивации достижения, см. гл. 6) в исследовании уровня притязаний учитывалось множество интраиндивидуальных переменных, увеличивающих или уменьшающих это отклонение по сравнению с нормой. Было установлено, что если задаче придается большое личностное значение, то уровень притязаний имеет тенденцию к повышению, т. е. позитивные отклонения увеличиваются, а негативные уменьшаются [J. D. Frank, 1935; E. D. Fergason, 1962]. Похожие явления имеют место, когда выбранная цель в какой-то степени нереальна, т. е. испытуемые руководствуются скорее желаниями, чем реалистическими ожиданиями [L. Festinger, 1942a]. Введение при формировании личностного уровня притязаний стандарта достижений референтной социальной группы может привести к конфликту между индивидуальными и социальными нормами (между собственным и чужим стандартом достижений) и тем самым оказать влияние на уровень притязаний субъекта [H. Heckhausen, 1969, p. 158 и далее]. Одно только присутствие, авторитет и поведение экспериментатора и наличие зрителей уже влияют на испытуемого. При этом может произойти расщепление уровня притязаний на социально данный и лично принятый. [Обзор результатов исследований уровня притязаний дали Левин и его сотрудники: K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger, P. S. Sears, 1944; а также Хекхаузен: H. Heckhausen, 1965a, p. 647-658].

Ожидание успеха и валентность

Созданная в начале 40-х гг. теория результирующей валентности [K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger, P. S. Sears, 1944] помимо изложенных общих тенденций должна была объяснить причины наблюдаемого в каждом конкретном случае сдвига уровня притязаний. Формирование уровня притязаний рассматривается как осуществляемый с элементом риска выбор между различными по трудности задачами одного типа или различными достижениями при решении одной и той же задачи. В любом случае речь идет об альтернативах разных степеней сложности. Каждая такая степень сложности обладает позитивной валентностью в случае успеха и негативной — при неудаче. Как мы видели, позитивная валентность успеха возрастает с увеличением степени сложности лишь до некоторой верхней границы, по другую сторону которой успех уже не может быть достигнут и при максимальной мобилизации собственных способностей (например, даже олимпийский чемпион не в состоянии превзойти на секунду результат 10 с в беге на 100 м). Наоборот, негативная валентность неудачи возрастает с уменьшением степени сложности задачи. Неудача тем неприятнее, чем легче была задача, эта закономерность также имеет свою границу, за которой задания воспринимаются настолько легкими, что неудача может быть вызвана только неблагоприятным стечением обстоятельств. Если бы каждый выбор степени сложности определялся разницей ее позитивной и негативной валентности, то результирующая валентность с увеличением степени сложности задачи должна была бы монотонно возрастать: выбирались бы только самые сложные задачи, какие человек вообще в состоянии выполнить. Однако так практически никогда не бывает. Выборы имеют тенденцию располагаться в области средней

степени трудности и при этом ниже достигнутого уровня притязаний.

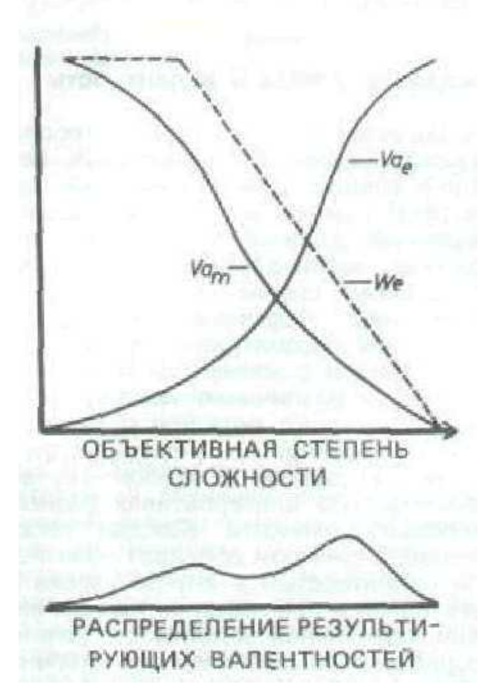


***Рис. 5.19.** Распределение результирующей валентности при заданных функциях валентностей успеха (Va_e), неудачи (Va_m) и су*

Очевидно, наряду с валентностью играет роль еще один фактор— ожидание успеха, субъективная вероятность успеха и неудачи. Чем труднее задача, тем заметнее возрастает одновременно с уменьшением вероятности успеха его позитивная валентность. Эту очевидную взаимосвязь экспериментально подтвердил Физер [N. T. Feather, 1959a]. А это значит, что наряду с позитивной валентностью успеха (Va_e) следует учитывать его субъективную вероятность (We), поскольку успех при очень сложной задаче может быть не только притягательным, но и невероятным. Таким образом, скорректированная, или взвешенная, валентность успеха есть произведение валентности на вероятность успеха: $Va_e \times We$. То же самое имеет место и для негативной валентности неудачи (Va_m) и ее субъективной вероятности (Wm), т. е. для одной и той же задачи: $Va_m \times Wm$. Вероятности успеха и неудачи одного задания есть величины дополнительные (We+Wm=1,0), если вероятность успеха составляет 70%, то вероятность неудачи равняется 30%. Формула взвешенной результирующей валентности (Va_r), следовательно, выглядит так: $Va_r=(Va_e \times We)+(Va_m \times Wm)$.

Для каждой альтернативы существующих градаций сложности задачи имеется такая взвешенная результирующая валентность, причем, согласно теории, выбирается задача с максимальной суммой взвешенных валентностей успеха и неудачи. Отдельные результирующие валентности соответствуют в теории поля Левина результирующим силам, наиболее интенсивные из которых и определяют поведение субъекта в ситуации выбора. В первоначальной формулировке вместо субъективной вероятности использовалось понятие «потенциал», которое в окончательной редакции соответствует, скорее, результирующей валентности.

Если для каждой альтернативы в серии различных по сложности задач известны валентности успеха и неудачи, а также их субъективные вероятности, то можно предсказать уровень притязаний, который будет выбран при очередном выполнении. Уровень притязаний может как понижаться, так и повышаться. Все определяют изменения валентности успеха и неудачи в зависимости от субъективной вероятности успеха последовательности задач. На рис. 5.19 изображена функциональная зависимость, при которой максимальная результирующая валентность находится в области сложных задач, т. е. ведет при формировании уровня притязаний к позитивному отклонению выбираемой цели.

Применение теории результирующей валентности в качестве модели для предсказания возможно только при наличии многочисленных данных, позволяющих определить динамику каждой из представленных на рис. 5.19 кривых. Кроме того, при каждом изменении уровня достижений необходимо осуществлять сдвиг по шкале

абсцисс, на которой ряд задач расположен по возрастающей объективной степени сложности. Не удивительно, что теория результирующей валентности пригодна скорее для объяснения уже свершившегося, чем для предсказания будущего поведения. В дальнейшем Аткинсон [J. W. Atkinson, 1957] упростил в этой теории связь между валентностью и вероятностью, одновременно дополнив ее индивидуальными различиями в мотивах. В результате возникла так называемая модель выбора риска (см. гл. 9). Ее эффективность в предсказании формирования индивидуального уровня притязаний оказалась более высокой.

Роттеровская теория социального научения

Книга Роттера [J. B. Rotter, 1954] «Социальное научение и клиническая психология» отходит от начатой Спенсом линии классической теории научения халловского типа. Вместо выученных и неспецифически активируемых сочетаний «раздражитель—реакция» он вслед за Толменом говорит о выученных ожиданиях связи собственных действий и подкрепляющих их последствий, которые определяют наличное поведение. В терминологии Боллса [R. C. Bolles, 1972] это R — 8*-ожидания, т. е. ожидания сочетания «действие—следствия». Термин *«социальное* научение» Роттер предпочел, потому что

> «...главные и основополагающие виды поведения проявляются в социальных ситуациях и неразрывно связаны с потребностями, которые могут быть удовлетворены только при посредничестве других лиц» [J. B. Rotter, 1954, p. 84].

По Роттеру [J. B. Rotter, 1954; 1955; 1960], подкрепление способствует формированию ожидания определенного поведения или события как влекущего за собой то же подкрепление. Такие выученные ожидания сочетаний «действие — подкрепление» забываются, т. е. они затухают или вообще исчезают, если в дальнейшем подкрепления не происходит. Уже маленький ребенок все больше различает в жизненном пространстве виды поведения по их связи с подкреплением. Чем сильнее переживается причинная связь между собственным действием и следующим за ним подкреплением, тем сильнее сказывается ненаступление этой связи на сохранении сформированного ожидания. Если, напротив, ожидание связи сформировано слабо, то неподкрепление окажет на него сравнительно ограниченное влияние.

Отсюда следует, что в данной ситуации каждая возможная альтернатива действия имеет определенный поведенческий потенциал (BP), который зависит как от (1) силы ожидания (E), что поведение x в ситуации s_1 приведет к подкреплению Ra, так и от (2) ценности RV подкрепления Ra в ситуации S T . Роттер представил его в виде формулы:

$$\mathbf{BP_{x.\ s,.\ Ra} = f[E_{x},\ {}_{Ra},\ {}_{s,} \& RV_{a},\ {}_{s}]},$$

или, сокращенно, BP-f(E&RV).

Среди возможных в данной ситуации альтернатив действия имеет успех та, у которой выше поведенческий потенциал (BP). Этот конструкт соответствует халловскому потенциалу реакции и левиновской силе. Нетрудно заметить, что конструктам «ожидание» и «ценность подкрепления» в теории результирующей валентности соответствует субъективная вероятность и валентность успеха или неудачи. Различие заключается лишь в меньшей строгости концепции Роттера. Так, в ней остается открытым тип связи между ожиданием и ценностью подкрепления. Кроме того, отношения между обоими конструктами в отличие от вероятности успеха и его валентности заранее не устанавливаются.

Роттер подробно разработал оба конструкта «ожидание» и «ценность подкрепления». Но вызванные его работами исследования были посвящены исключительно переменной «ожидание», определяемой двумя независимыми детерминантами: во-первых, специфическим ожиданием E' (согласно накопленному опыту в данной ситуации конкретное поведение ведет к определенному подкреплению); во-вторых, обобщенным ожиданием GE (результат обобщения широкого

спектра схожих ситуаций и способов поведения: E=f(E'&GE).

Существеннейшим параметром всех ожиданий сочетания «действие—следствия» является степень влияния собственной деятельности на последующие события. Роттер обозначил эту характеристику как внутренний и внешний локус контроля подкрепления. В этом отношении особенно легко образуются обобщенные ожидания, охватывающие целые области жизненных ситуаций, которые поддаются в большей степени воздействию либо субъекта (внутренний контроль), либо внешних факторов (внешний контроль). Эти ожидания проявляются в культурных установках, особенностях убеждений и взглядов на роль таких причин, как судьба, счастье или власть. Индивиды различаются в этих убеждениях. Роттер говорит даже о столь высокой обобщенности ожиданий внешней или внутренней контролируемости подкреплений, которая распространяется на все жизненные ситуации и поэтому приобретает характер личностной диспозиции. Для выявления последних был разработан специальный опросник—I — Е шкала (внутренний и внешний локус контроля) [J. B. Rotter, 1966]. Данные этого опросника рассматриваются в качестве индивидуальных характеристик обобщенного (GE) ожидания и до сих пор используются в исследованиях, проводимых в рамках теории социального научения Роттера [J. B. Rotter, 1966; J. B. Rotter, J. B. Chance, E. J. Phares, 1972; E. J. Phares, 1976]. Мы вернемся к этому в гл. 10.

Эмпирические доказательства

Специфические (т. е. жестко связанные с ситуацией) ожидания подкрепляющих результатов последовательностей действия можно экспериментально выделить, противопоставив задачи, решение которых зависит от способностей и от случая. Можно показать, что при задаче, результат решения которой переживается, скорее, как зависящий от случая, по сравнению с задачей, решение которой зависит от способностей, будет менее выражена тенденция усиления после успеха ожидания новых успехов. Соответственно и после неудачи будет наблюдаться меньшая готовность к изменению ожидания. Более того, при задачах, решение которых переживается как зависящее от случая, ограничено обобщение опыта, перенос его на другие, схожие ситуации. Следует упомянуть также полученные в экспериментах с животными данные по устойчивости к угасанию, которые противоречат (хотя это противоречие, возможно, и кажущееся) теории научения. Факты следующие: чередование подкреплений (т. е. подкрепляются в фазе научения, скажем, только 50% всех попыток) приводит к научению, для последующего угасания которого требуется еще большее число попыток. В экспериментах с людьми это наблюдается только тогда, когда результат деятельности переживается как зависящий от случая. Если же он, напротив, воспринимается как зависящий от способностей, то устойчивость к угасанию при 100%-ном подкреплении (успехе) выше, чем при 50%-ном.

Доказательством служит эксперимент Роттера, Ливеранта и Кроуна [J. B. Rotter, S. Liverant, D. P. Crowne, 1961]. В ходе этого эксперимента испытуемые должны были высоко поднимать поднос с мячом, так чтобы мяч не падал вниз. Наряду с этой задачей, решение которой зависело от ловкости, предлагалась другая, на восприятие бессмысленного материала, успех в которой был делом случая. В обеих группах частота успешных решений испытуемыми в (фазе обучения обеих задач подкреплялась следующим образом — в 25, 50, 75 и 100% случаев. В следующей непосредственно за этим фазе угасания (т. е. серии постоянных неудач) испытуемые перед каждой попыткой называли субъективную вероятность успеха. Если она составляла менее 10%, то согласно принятому критерию угасание осуществлялось. На рис. 5.20 представлено необходимое для этого число попыток при различных условиях.

Как можно объяснить различия в динамике обеих кривых? Указание авторов работы на то, что при зада-

чах, зависящих от случая, из наступления подкрепления извлекается меньше информации, т. е. испытуемые при этом меньше научаются, чем при задачах, зависящих от способностей, не убеждает. Если проанализировать результаты, полученные в широком диапазоне условий эксперимента, то напрашивается, скорее, следующее объяснение. При связанном со способностями подкреплении возрастание успеха сопровождается у испытуемых не только усилением ожидания успеха, но и возникновением убеждения, что для данного уровня сложности задач они обладают достаточными специальными умениями. Чем больше укрепляется это убеждение, тем длительнее должна быть серия неудач, чтобы поставить под сомнение это убеждение и, наконец, отказаться от него (испытуемый может признать, что переоценил свои способности или недооценил сложность задач). Этому объяснению соответствует и монотонное возрастание кривой в зависимости от частоты успешных решений.

Как же объяснить результаты, полученные с задачами, решение которых зависит от случая? Такая зависимость может стать достоянием опыта, используемого только при 50%-ном успехе, чего ни в коем случае не наблюдается при непрерывном успехе (в этих условиях, скорее, возникает подозрение в манипулировании результатами со стороны экспериментатора, а в фазе угасания особенно быстро исчезают остатки веры в зависимость результатов от случая). Напротив, при 50%-ном успехе эта вера укрепляется, и чтобы от нее отказаться, требуется большое количество проб с нулевым успехом, т. е. негативного опыта. 25%- и 75%-ный успех представляют промежуточные случаи между двумя экстремальными, и мы поговорим о них, когда в гл. 10 и 11 будем рассматривать взаимосвязь каузальной атрибуции, ожидания успеха и устойчивости к угасанию.

Что касается другого детерминанта поведенческого потенциала, ценности подкрепления (BV), то Роттер [J. B. Rotter, 1955] еще в 50-е гг. сделал вывод, который никак не сказался на вызванных его работами исследованиях:

«Ценность подкрепления a в ситуации s_1 есть функция всех ожиданий E_R, из которых следует, что данное подкрепление приведет в ситуации s_1 к последующим подкреплениям от b до n, а также ценности всех последующих подкреплений от b до n в ситуации s_1. Другими словами, подкрепления не выступают одно независимо от другого, наступление некоторого подкрепления имеет своим следствием ожидания будущих подкреплений» [ibid., p. 255-256].



Рис. 5.20. Среднее число попыток, необходимых для угасания после научения решению задач в условиях четырех типов подкрепления [J. B. Rotter, S. Liverant, D. P. Crowne, 1961, p. 172}

Формально этот вывод Роттера о ценности подкрепления выражается следующим образом:

$RV_{a,s1}=f[E_R\text{->}R(b\text{-}n), \quad s, + RV_{(b-n)\cdot s1}]$.

Идея об ожидаемой связи между следующими друг за другом подкреплениями (или валентностями) была использована в самой первой из всех теорий «ожидаемой ценности» — теории инструментальности.

Теория инструментальности

В том же году, когда Роттер [J. B. Rotter, 1955] писал о зависимости ценности подкрепления от ожидания и ценности последующих подкреплений, близкие соображения были высказаны Пик [H. Peak, 1955], которая ввела в психологию мотивации понятие инструментальности. Это понятие играет центральную роль при выяснении связи между установкой и мотивацией. Аффективное содержа-

ние установки по отношению к определенным обстоятельствам (предмету или ситуации) есть функция (1) инструментальности, или значения, этих обстоятельств для достижения цели, к которой стремится субъект, и (2) удовлетворения, которое он получает от достижения цели, что в конечном счете зависит от мотивации. Другими словами, поведение определяют такие составляющие установки, как, во-первых, субъективная вероятность того, что предмет установки может вести к желательным или нежелательным последствиям (инструментальность), и, во-вторых, интенсивность удовлетворения, которое ожидается от этих последствий. Если для каждого из ожидаемых последствий помножить инструментальность на соответствующее значение удовлетворения и алгебраически суммировать результаты такой аффективной нагрузки, то полученная аффективная значимость будет характеризовать соответствующий установочный предмет. На рис. 5.21 это поясняется на примере отмены расовой дискриминации как предмета социальной установки.

Созданный Пик для определения аффективной значимости установок вариант модели «ожидаемой ценности» получил эмпирическое подтверждение. Так, Розенберг [G. J. Rosenberg, 1956] смог на основе этой модели предсказать индивидуальные различия в установках на предоставление свободы слова и на отмену ограничений местожительства представителям различных рас в США. Причем он привлек данные о значимости различных целей и суждения о вероятности того, что свобода слова и отмена расовых ограничений будут способствовать достижению этих целей или осложнят его. В заключительной работе Карлсону [E. R. Carlson, 1956] удалось изменить эту установку, для

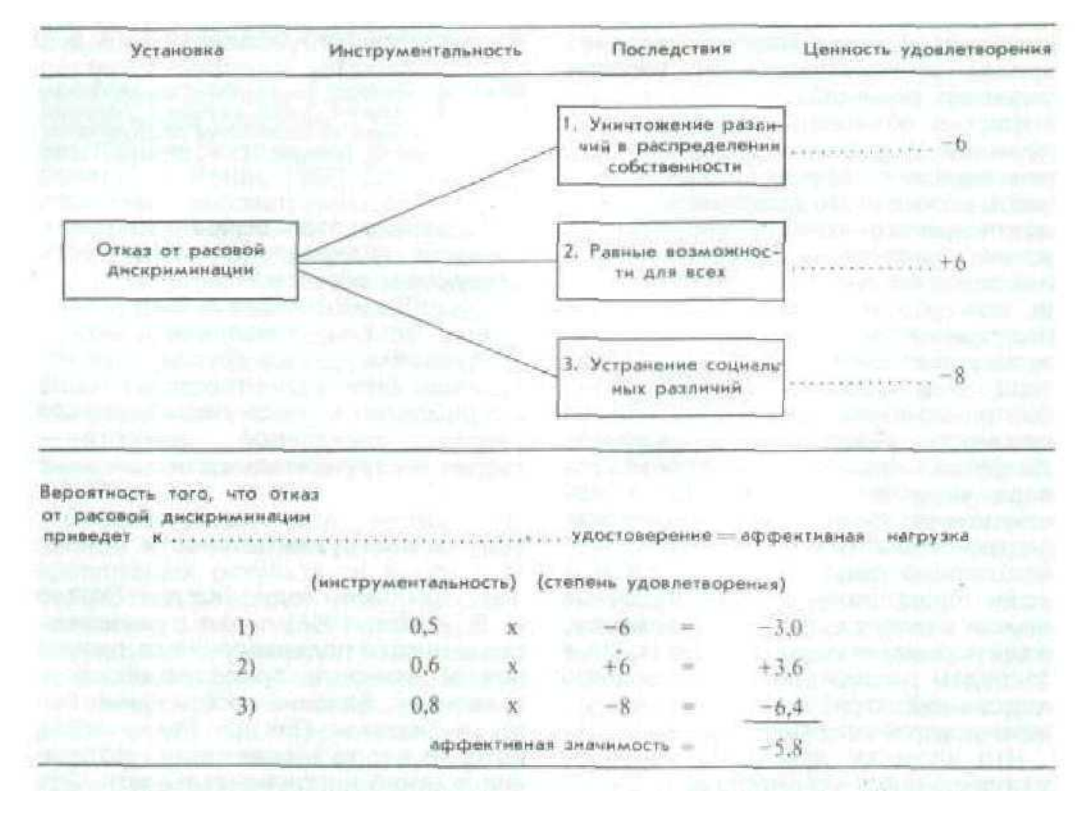


Рис. 5.21. Определение аффективной нагруженности установки в зависимости от и н с т р у м

чего он воздействовал на значимость удовлетворения последствиями отмены расовой дискриминации. Полученные в исследованиях установок результаты были затем распространены Айзеном и Фишбейном [I. Ajzen, M. Fishbein, 1969] на объяснение деятельности, которая должна соотноситься с фактическими или ожидаемыми действиями социального партнера.

Положения Пик почти сразу же были подхвачены психологами, работающими в промышленности [B. S. Georgopolous, G. M. Mahoney, N. W. Jones, 1957], а еще позднее формализованы Вроомом [V. H. Vroom, 1964] в рамках созданной им теории инструментальности. Не случайно анализ прикладных проблем промышленной психологии труда вновь привел к исследованию инструментальности тех или иных результатов деятельности. Ожидание множества возможных последствий действия несомненно решающим образом влияет на мотивирование деятельности. Только в ограниченном лабораторными условиями эксперименте по психологии мотивации могло упускаться из виду то обстоятельство, что будущий результат действия заранее оценивается как некоторый инструмент для достижения еще более отдаленных последствий.

Георгополус и его коллеги [B. S. Georgopolous, G. M. Mahoney, N. W. Jones, 1957] предположили, что продуктивность работы зависит от того, насколько эта продуктивность рассматривается как средство (путь к цели, в терминах Левина) для достижения личностно значимых целей. Исследователи сумели повысить у 621 рабочего фабрики по производству предметов домашнего обихода субъективную инструментальность высокой и низкой продуктивности для каждой из 10 различных целей. На основе трех из них—«в течение долгого времени зарабатывать много денег», «ладить с коллегами» и «занять более оплачиваемое рабочее место»—была разработана шкала средней значимости целей, в соответствии с которой всех рабочих разделили на две группы: высокой и низкой валентности («потребности»). Продуктивность работы определялась по перевыполнению или недовыполнению установленных фирмой и известных каждому рабочему норм. Результаты подтвердили гипотезу о пути к цели, или инструментальности. Высокой продуктивности сопутствует убеждение, что она является решающим условием для достижения трех поставленных целей. Такая инструментальность более выражена у тех рабочих, у которых цели имели большую личностную значимость, т. е. высокую валентность. Продуктивность работы зависит, таким образом, с одной стороны, от ее инструментальной ценности для достижения целей более высокого уровня, а с другой—от значимости (валентности), которой обладают для субъекта эти цели.

Вроомовская модель инструментальности

В соответствии с традициями теорий «ожидаемой ценности» Вроом [V. H. Vroom, 1964] мультипликативно связал инструментальность и валентность. Чем выше результат, тем сильнее мотивация, или тенденция, к действию. Если необходим выбор между альтернативами действий, то при одинаковой инструментальности предпочитается альтернатива с оптимальной валентностью. При предсказании результатов выбора любой из альтернативы действия валентности ожидаемых последствий действия перемножаются с ожидаемыми вероятностями их наступления. Получаемые для каждой альтернативы результаты суммируются, и выбирается альтернатива с наибольшей суммой.

Для более четкого понимания вроомовской модели инструментальности следует ввести некоторые различения, которые автором отчасти только подразумевались. Следует различать действие, результат действия и вызываемые им следствия (точнее сказать, следствия результата действия). Вроом использует для обозначения последних двух феноменов один и тот же термин «исход».

Наступление в результате предпринятого действия желательного события может быть более или менее

вероятным. Другими словами, субъективная вероятность успеха действия может меняться от 0 до 1 (вместо «субъективной вероятности успеха» Вроом пользуется термином «ожидание», Е). Достигнутый результат действия может более или менее годиться для того, чтобы повлечь за собой желательные или нежелательные последствия действия, в позитивном случае, скажем, отсутствие конфликтов с коллегами, признание начальства, повышение в должности или в зарплате. Возможные степени связи между результатами действия и их последствиями Вроом обозначает не как вероятность (хотя напрашивается именно этот термин), а как инструментальность. Он хочет этим термином сказать, что после достижения определенного результата действия желательных последствий может и не быть, более того, могут произойти события, прямо противоположные желательным. Степень связи, таким образом, определяется как вероятностью со значением не от 0 до 1, а от -1 до +1. Позитивную, отсутствующую или негативную инструментальность результата действия (effective performance)* для последствий действий с позитивной или негативной валентностью Вроом определяет так:

> «Если эффективное выполнение ведет к достижению позитивно валентных исходов или препятствует негативно валентным исходам, то такое выполнение будет позитивно валентным; если же оно безотносительно к достижению позитивно или негативно валентных исходов, то его валентность будет равна нулю; а если выполнение ведет к негативно валентным исходам и препятствует позитивно валентным исходам, то оно будет негативно валентным» [V. H. Vroom, 1964, p. 263].

Если, например, результат действия ведет к негативным последствиям, то он будет иметь позитивную инструментальность для негативного последствия действия и их произведение будет негативным. Соответствующее действие не будет предприниматься. Если, напротив, результат действия предотвращает негативные последствия, то как инструментальность, так и последствия действия будут негативны. Их произведение, а значит, и тенденция к действию будут позитивными. Примером может быть страх школьника остаться на второй год (негативные последствия действия). Он сознает, что дополнительные усилия в последние недели учебного года могли бы предотвратить нежелательное событие (негативная инструментальность второгодничества). Поэтому он увеличивает свои усилия в учебных занятиях. В данном случае связанная со страхом мотивация привлекательностью ведет к усилению мотивирования. Если бы инструментальность менялась не от +1 до -1, а только, будучи ожиданием, от +1 до 0, то наш ученик, испугавшись второгодничества, впал бы в праздность, так как любое произведение инструментальности (ожидания) и негативных последствий действия в этом случае будет негативным*.

Следовательно, инструментальность всегда означает степень связи между результатом действия и последствиями, к которым этот результат ведет. Таким образом, можно говорить о степени связи между непосредственным результатом действия и косвенно зависящими от него дальнейшими событиями. В обозначениях Боллса это соответствует ожиданию типа сочетания «стимул — следствия», S — S*. S означает в этом случае достигнутую за счет полученного результата действия ситуацию, которая без участия в ней субъекта может привести к дальнейшим валентным для индивида событиям.

Характерно, что этот аспект ожиданий последствий действия никогда не учитывался в экспериментальном лабораторном исследовании. Ведь до-

* Эффективное выполнение. *(Прим, ред.)*

* В более общей форме это значит, что мотивация страха постоянно должна вести к уменьшению тенденции к действию. Это, как мы увидим, следует из аткинсоновской модели выбора риска. В модели негативная привлекательность умножается на вероятность успеха (от 0 до 1), а это значит, что связанные со страхом компоненты в модели выбора риска всегда негативны и всегда оказывают тормозящее влияние на результирующую тенденцию к действию (см. гл. 9).

стигнув результата действия, испытуемый тем самым выполняет поставленную перед ним задачу. Деятельность в лаборатории остается эпизодом, не имеющим последствий для многообразных жизненных целей испытуемого (не считая того, что он может стремиться оставить приятное впечатление у экспериментатора). Предполагается, что результат действия сам по себе обладает валентностью. В концепции Вроома это должно было бы означать, что успешный результат действия всегда имеет максимальную инструментальность +1 с «вознаграждением», которое обладает для отдельных испытуемых характером валентности, такой, как чувство удовлетворения собственными достижениями. Это справедливо, например, для аткинсоновской модели выбора риска, которую мы обсудим в гл. 9. Как и в других теориях «ожидаемой ценности», компонент ожидания включает в этой модели не инструментальность, а лишь вероятность успеха собственных усилий, приводящих к намеченному результату действия. Он идентичен вроомовскому понятию «ожидание» (E) и соответствует типу ожиданий, которые Боллс относил к сочетанию «действие — следствия» (R — S*) и которые, следовательно, выражают вероятность связи между собственными усилиями и их результатом.

Три частные модели для валентности, действия и исполнения

Как ясно из предыдущего обсуждения, валентность возможных последствий действия играет особую роль. Совместно с наличной инструментальностью она определяет валентность результата действия. Валентность ожидаемого результата, следовательно, есть функция валентностей всех следствий действия и приписываемых результату действия инструментальностей. Каждое следствие действия умножают на его валентность и инструментальность, полученные произведения суммируют. Результат действия поэтому не имеет валентности, а приобретает ее только за счет возможных следствий действия. Формула, описывающая эту зависимость, выглядит так:

$$V_j = f\left[\sum_{k=1}^{n} (V_k \times I_{jk})\right],$$

где V_j — валентность результата действия j, V_k — валентность следствия действия k, I_{jk} — ожидаемая инструментальность (от -1 до +1) результата действия j для наступления следствия действия k.

С помощью такой модели валентности можно предсказать оценку ситуации индивидом, действующим в определенном направлении с определенным напряжением или уже осуществившим результативное действие. Вот почему оправдано привлечение этой модели для исследования удовлетворенности работой [T. R. Mitchel, A. Biglan, 1971]. Напротив, модель валентности не может объяснить, какие альтернативы действия из множества возможных предпочитаются и с какой интенсивностью они выполняются в данной ситуации. Для этого, как и во всех остальных теориях «ожидаемой ценности», необходимо учитывать вероятность, с которой действие ведет к желательному результату. Созданная в рамках теории инструментальности модель мотивации мультипликативно связывает ожидание достижения в результате действия определенного объекта или события с валентностью этого результата действия (определение было дано выше). Эта связь определяет результирующую тенденцию поведения в ситуации выбора. Вроом называет ее, используя терминологию теории поля Левина, психологической силой (F), ее формула имеет следующий вид:

$$F_i = f\left[\sum_{j=1}^{n} (E_{ij} \times V_j)\right],$$

где F_j — психологическая сила выполнения действия i, E_{ij} — сила ожидания (от 0 до 1), что действие i ведет к результату j, V_j — валентность результата j.

Эта формула в отличие от формулы валентности представляет собой не модель оценки (удовлетворенности работой), а модель действия. Она объясняет различия поведения в ситуации достижения и привлекается в

психологии труда для исследования профессиональных достижений или, например, продуктивности работы. Вроом [V. H. Vroom, 1964] использовал эту модель для упорядочения и анализа эмпирических данных, связанных с принятием решения при выборе профессии, а также напряженности и продуктивности труда. Объяснительная ценность модели в целом подтвердилась. Ее структура представлена на рис. 5.22.

ожидания, что при данном уровне напряжения этот уровень может быть достигнут.

Модель выполнения

Для предсказания фактически достигаемого результата действия Вроом, а позднее Лоулер и Портер [E. E. Lawler, L. W. Porter, 1967] предложили третью модель—модель выполнения. Согласно ей, достигнутый результат действия есть функция мультипликативно связанных способности и мотивации, т. е. психологической силы: результат действия-f (способность x мотивация). Подставив вместо мотивации (M) формулу модели действия для психологической силы (F), мы получим:

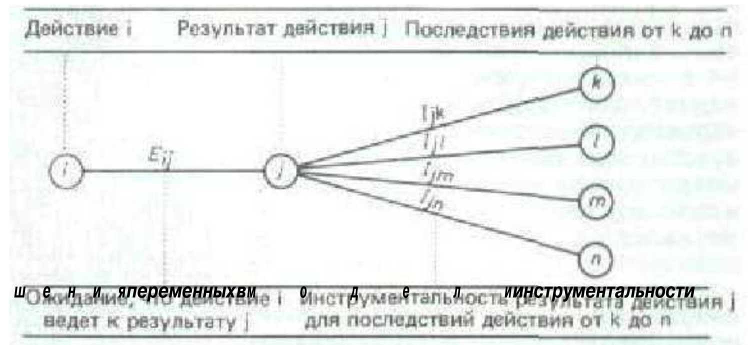


Рис. 5.22. Схема соотношения переменных модели инструментальности Вроома.

Если говорить точнее, модель действия психологической силы (F) предсказывает не результат действия, а, как отмечал сам Вроом, *степень напряжения* усилий, необходимых для достижения цели действия. Результаты действия (например, продуктивность труда) с помощью модели действия объяснимы лишь постольку, поскольку они детерминируются степенью напряжения (мотивированность, мотивация). Никакие другие факторы типа способностей к выполнению соответствующего задания при этом не учитываются. Здесь Вроом предвосхитил настоятельно проводившуюся в теории каузальной атрибуции идею о том, что процесс мотивации можно свести к подсчету напряженности [A. Kukla, 1972a; W.-U. Meyer, 1973a; см. также гл. 12]. Разные степени необходимой напряженности могут вести к различному уровню результатов действия, а те, в свою очередь, к различной валентности следствий действия. По Вроому, степень необходимого напряжения есть функция от алгебраической суммы произведений валентностей любого уровня результатов действия и

$$\text{результат действия} = f\ \text{способность} \times \left[\sum_{j=1}^{n} (E_{ij} \times V_j)\right].$$

Индивидуальные различия способностей до сих пор учитывались редко [J. F. Gavin, 1970]. Ни сами по себе, ни в мультипликативной связи с психологической силой для объяснения вариантов результатов действия они не использовались [H. Heckhausen, D. P. Schwab, 1972]. Вероятно, это объясняется тем, что в соответствующих заданиях или при выборе профессии привлекались объективные данные психометрических тестов, а не результаты самооценки собственных способностей (ведь субъективную природу имеют также и оценки ожиданий, инструментальности и валентности).

, На рис. 5.23 изображено в виде процессуальной схемы функционирование всех трех моделей Врома—Валентности, действия и выполнения. Эта схема состоит из отдельных компонентов, определяющих валентность целевых результатов действия (модель валентности), психологическую силу осуществления деятельности (модель действия) и, наконец, достигнутый результат действия (модель выполнения). Все начинается с взаимодействия валентностей следствий действия и инструментальности уровня действия. Результатом является валентность соответствующего уровня результата действия. Эта валентность взаимодействует с ожиданием достижения для данного целевого уровня результата действия. Отсюда возникает психологическая сила выполнить соответствующее действие, т. е. готовность затратить необходимое количество усилий. Можно говорить также об интенсивности тенденции к действию или о мотивации. Наконец, произведением психологической силы (усилий) и способности индивида определяется реально достигнутый им результат действия.

Результат и следствия действия

Поскольку Вроом [V. H. Vroom, 1964] первоначально обозначил одним и тем же термином «исходы» как результат действия, так и его следствия, возникла некоторая путаница в различении исходов. Они отличаются прежде всего организацией во времени и степенью инструментальности для следующего (по времени) исхода. Поэтому Гэлбрейт и Каммингс [J. Galbraith, L. Cummings, 1967] предложили различать исходы (следствия действия) первого и второго порядка. Исход, валентность которого хочет установить экспериментатор, они называют исходом первого порядка. Исходами второго порядка являются в таком случае все те события, для которых исход первого порядка имеет инструментальное значение и валентность которых поэтому определяет валентность исхода первого порядка.

С психологической точки зрения более удачным и более четким является различение результата действия (исход первого порядка) и последствий действия (исход второго порядка), что мы и делали. В этом случае возникает вопрос: определяется ли валентность результата действия только его последствиями, или же он обладает валентностью и сам по себе? В последнем случае нередко говорят о так называемых *интринсивных* валентностях—результат действия непосредственно связан с оценочными переживаниями субъекта, которые возникают без какого-либо посредничества внешних инстанций. Эти переживания основываются на процессах самооценки по ходу действия и после достижения результата. Митчел и Элбрайт [T- R- Mitchel,



Рис. 5.23. Процессуальная схема вроомовской теории инструментальности, объединяющая модели валентности, действия и выполнения

D. Albright,1972] выделили пять видов таких интринсивных валентностей: (1) чувство самоценности, (2) возможность самостоятельного мышления и действия, (3) возможность собственного развития, (4) возможность самовыражения, (5) чувство правильного выполнения задания. В противоположность этому имеются *экстринсивные* валентности, при которых решающее значение приобретают различные внешние обстоятельства и речь всегда идет о сравнительно отдаленных опосредующих последствиях действия, таких, как (6) авторитет, (7) престиж, (8) безопасность, (9) возможность сближения с другим человеком или группой, (10) материальное благополучие, (11) карьера и (12) социальное признание.

В отличие от Гэлбрейта и Каммингса все отдаленные опосредующие события с экстринсивной валентностью удобнее рассматривать как исходы второго порядка (последствия действия), а все события с интринсивной валентностью—как исходы первого порядка (результаты действия). Однако и это деление сомнительно, поскольку события с интринсивной валентностью не совпадают с достижением конкретного результата действия, являясь со своей стороны результатом процессов самооценки при реакции на достигнутый результат действия. Так, одинаковые результаты действия могут для одного и того же индивида иметь различную внутреннюю ценность в зависимости от того, достигнуты ли они в основном за счет собственных способностей и усилий, за счет счастливого стечения обстоятельств или поддержки и помощи других (см. гл. 11 и 12).

Кроме того, возможно, что события без всякой валентности (последствия действия), сами по себе приводят к событиям (самооценке) с интринсивной валентностью. Новый вариант различения между исходами первого и второго порядка предлагают Кемпбелл, Дуннетти, Лоулер и Уэйк [J. P. Campbell, M. D. Dunnette, E. E. Lawler, K. E. Weick, 1970] в своей работе «Гибридная модель ожидания». Результат действия они называют целью задачи, которой соответствует ожидание I. Достигнутая цель ведет с ожиданием II к исходам первого порядка, имеющим характер вознаграждения. Валентность этих исходов есть функция их инструментальности по отношению к удовлетворению потребностей, которое и означает исходы второго порядка. Согласно этим авторам, все обладающие валентностью следствия действий являются исходами первого порядка. Они подразделяются в соответствии с видами предположительно лежащих в их основе потребностей. В таком случае остаются трудности с пониманием исходов второго порядка. Для спецификации таких исходов нужно было бы отграничить друг от друга различные потребности, а также измерить степень их удовлетворения.

Лучшее, что можно порекомендовать в настоящее время,—это, с одной стороны, оставить в покое такие гипотетические процессы, как удовлетворение потребности [ibid.], а с другой—отнести все события с валентностью интринсивной и экстринсивной природы [J. Galbraith, L. Cummings, 1967] к последствиям действия (исходы второго порядка), отграничив эти последствия от служащих для них поводом прямых результатов действия (исходы первого порядка).

Эмпирическая проверка

Вроомовская теория инструментальности оказалась плодотворной и побудила, других авторов к целому ряду полевых исследований. При этом в основном подтвердилась эффективность как модели валентности, так и модели действия. Эти модели были дополнены новыми переменными, такими, как «рабочая роль», означающая воспринимаемые и принимаемые субъектом требования, которые предъявляются к нему работой, скажем степень напряжения, наряду с психологической силой и способностью определяющая достигнутый результат действия [G. Graen, 1969, L. W. Porter, E. E. Lawler, 1968]. (Критический обзор читатель найдет в работах; T. R. Mitchel, A. Biglan, 1971; H. H. Heneman, D. P. Schwab,

\1972; в статье: M. A. Wahba, R. J. House, 1974 — обсуждаются проблемы возникновения теории и методические подходы к ней.)

Оказалось, что, как правило, мультипликативные связи в моделях больше оправдывают себя, чем аддитивные. Например, Митчел и Элбрайт [T. R. Mitchel, D. Albright, 1972] с помощью модели валентности (т. е. мультипликативной связи валентности и инструментальности) смогли в выборке морских офицеров правильно предсказать более половины разброса оценок удовлетворенности рабочим местом (r=0,72). Конечно, при взаимодействии не только валентности следствий действия с инструментальностью результата действия, но и ожидания достижения целевого результата действия с валентностью этого результата такое имеет место не всегда [R. D. Pritchard, M. S. Sanders, 1973]. В ранних исследованиях, однако, инструментальность и ожидание, как правило, не отделялись друг от друга, как того требует модель; когда нужно было выяснить степень связи между напряжением и последствиями действия, то смешивались или они сами [см.: J. P. Hackman, L. W. Porter, 1968], или степень их связи с результатом действия и его последствиями, т. е. с инструментальностью [см.: J. F. Gavin, 1970; E. E. Lawler, L W. Porter, 1967], либо привлекались только непрямые оценки воспринимаемой инструментальности [см.: B. S. Georgopolous, G. M. Mahoney, N. W. Jones, 1957; J. Galbraith, L. Cummings, 1967; P. S. Goodman, J. H. Rose, J. E. Furson, 1970].

Во всех проведенных исследованиях вызывает сомнение операционализация понятий. В особенности это относится к понятию «инструментальность». Примером является исследование Притчардом и Зандерсом [R. D. Pritchard, M. S. Sanders, 1973] почтовых служащих, обучавшихся сортировке писем, когда им приходилось заучивать наизусть длинные списки сложных путей доставки корреспонденции. Необходимо было оценить валентность 15 различных последствий действий, таких, как «остаться на работе, не быть уволенным», «получить прибавку к зарплате», в том числе и негативные валентности, такие, как «иметь при распределении заданий больше работы», «работать сверхурочно». Данные по инструментальности (I) при этом не подходили для модели. Они выражались в оценках от +1 до +10 в зависимости от вероятности того, что освоение программы обучения повлечет за собой какое-то из 15 выделенных последствий действия. Зависимыми переменными выступали оценки усилий, затраченных на освоение программы (поскольку служащие большую часть программы обучения выполняли дома, оценка усилий самими испытуемыми давала наилучшие показатели зависимых переменных). Наиболее плодотворными для предсказания оказались следующие сочетания моделей валентности и действия в их мультипликативной или аддитивной связи:

r=	0,54	V	(валентность)
	0,52	V×E	(валентность на ожидание)
	0,50	V×I	(модель валентности, мультипликативная)
	0,49	E+(V×I)	(модель действия, аддитивная)
	0,47	E×{V×I)	(модель действия, мультипликативная)
	0,41	V+I	(модель валентности, аддитивная)
	0,36	E+(V + I)	(модель валентности и действия, аддитивная)
	0,22	I	(и нструментальность)

Как можно видеть, мультипликативная модель валентности превосходит аддитивную (0,50 к 0,41), а о мультипликативной и аддитивной моделях действия этого сказать нельзя (0,47 к 0,49). Неадекватная операционализация значений инструментальности явно не способствует объяснению вариативности данных. Присоединение I к остальным переменным, скорее, ограничивает возможности для такого объяснения.

Другой проблемой является число и вид последствий действия, которые необходимо учитывать в исследованиях. Индивиды различаются по числу и виду релевантных, т. е. значимых для них, последствий действия. Так как данные о валентности и инструмен-

тальности соотносятся с вводимыми экспериментатором следствиями действия, межиндивидуальные вариации валентности и инструментальности могут быть чрезвычайно ограничены, значительное число важных последствий деятельности остается вне сферы рассмотрения. Вместе с тем если в каждом конкретном случае определить число и вид индивидуально значимых последствий действия, а также осуществить требуемое моделью алгебраическое суммирование всех произведений валентности и инструментальности, то можно поставить под угрозу саму возможность межиндивидуального сравнения.

Проведенные исследования по теории инструментальности почти исключительно являются полевыми исследованиями различной профессиональной деятельности, что придает им в отличие от искусственности лабораторного эксперимента высокую внешнюю валидность. К сожалению, рано или поздно это оборачивается трудностями проведения причинно-следственного анализа. Такой анализ невозможен, если отсутствует планомерное варьирование и регистрация тех переменных, которые берутся в качестве условий. Вот почему Лоулер [E. E. Lawler, 1968] в течение года исследовал 55 сотрудников управленческого аппарата промышленных предприятий. Валентность определялась по оценке значимости шести предложенных следствий действия. Данные по инструментальности (как уже отмечалось) смешивались с ожиданием: нужно было оценить, насколько собственные усилия и результаты действия ведут к шести следствиям действия. Реально достигнутые результаты действия (зависимые переменные) по истечении года повышались, что выяснилось при помощи суждений коллег по работе, руководства и собственной оценки испытуемых. Множественные корреляции между произведением «инструментальности и валентности» и достигнутым результатом действия по истечении года колебались между 0,55 (суждение руководства), 0,45 (мнение коллег) и 0,65 (самооценка). Поскольку корреляции зависимых и независимых переменных по истечении года оказались выше корреляций переменных, выделенных в начале исследования, то это свидетельствует, согласно вроомовским моделям валентности и действия, о причинной зависимости полученных результатов. В целом концепция инструментальности как разновидность теорий «ожидаемой ценности» представляется достаточно плодотворной для дальнейшего исследования мотивации.

Глава 6

Тревожность и мотив достижения как личностные диспозиции

В двух предыдущих главах мы обсуждали зависимость мотивации и поведения от ситуационных факторов. Индивидуальные различия такого влияния (скажем, при целостном восприятии ситуации или оценке привлекательности какого-либо целевого объекта) либо игнорировались (гл. 4), либо никак не объяснялись (гл. 5). Вплоть до конца 40-х гг. эмпирическое исследование индивидуальных различий мотивационных переменных упускалось из виду, в лучшем случае оно сводилось к изучению мимолетных мотивационных состояний, но не мотивов как диспозициональных переменных. Иными словами, проводившиеся исследования относились лишь к одной из «двух научных дисциплин психологии» [L. J. Cronbach, 1957], а именно к экспериментальной, но не дифференциальной психологии. При этом прежде всего осуществлялся планомерный анализ влияния варьируемых ситуационных условий (см. гл. 1, рис. 1.1). В начале 50-х гг. положение изменилось. Прежде всего, между двумя дисциплинами были наведены мосты. Экспериментальная проверка влияния особенностей ситуаций была дополнена дифференциально-диагностической постановкой вопроса с тем, чтобы уточнить причины как интраиндивидуальной, так и межиндивидуальной вариативности поведения.

Эти новые подходы были направлены на разработку диагностических методик для измерения индивидуальных различий в силе мотивационных диспозиций, т. е. мотивов. Первыми разработкой таких методик занимались сами экспериментаторы, а не представители дифференциальной психологии. Такие исследования в трех отношениях отличались от того, что делалось в связанных с понятием «свойства личности» дифференциальной и теоретической психологии (см. гл. 3).

Во-первых, целью исследований была не классификация многих или вообще «всех» мотивов, а анализ отдельной мотивационной диспозиции. Во-вторых, в них давались не идеографические описания или многомерные профили свойств, а констатировались достаточно грубые различия в проявлениях диспозиций как одномерных конструктов. В-третьих, отличительным признаком новых методик стало введение в экспериментальные планы личностных свойств в качестве независимых переменных (вместо подсчета их корреляции с другими личностными факторами), что позволило выявить дифференциально - психологическое влияние особенностей ситуации.

Новые методические процедуры позволили получить обсуждавшиеся в гл. 1 поведенческие индексы «мотив—мотивации». Измерение интенсивности индивидуальных проявлений мотива осуществлялось на основе экспериментального плана типа На (см. табл. 1.4). Поскольку независимые переменные побуждения были стандартизованы и сохранялись неизменными, то межиндивидуальныи разброс поведенческих ответов можно было приписать влиянию гипотетического конструкта «мотив», а не «мотивация», т. е. объяснить при помощи некоторой «личностной диспозиции». Вопрос о том, действительно ли побуждение мотивацией выявляет индивидуальные различия в проявлении тех мотивов, изучение которых ставилось целью, пытались решить с помощью не только чисто содержательной валидации условий побуждения, но и использования двух дополнительных способов проверки. Во-первых, проверялось соответствие результативности поведенческих ответов внешним критериям, которым по теоретическим соображе-

ниям приписывалась зависимость от соответствующего мотива. Во-вторых, по экспериментальному плану типа Ia (см. рис. 1.5) варьировалась интенсивность условия побуждения, что позволяло выявить соответствующие изменения в силе поведенческих ответов. Поскольку побуждение и поведенческие ответы интраиндивидуально ковариировали, в этом усматривали доказательство актуализации изучавшегося мотива, который опосредованно, через побуждаемое ситуацией мотивационное состояние отражался в поведенческих показателях.

Что касается технической стороны методик, то прежде всего использовались обычные опросники примерно в том виде, в каком они многократно применялись при сборе данных по свойствам личности (скажем, по установкам). Примером подобного рода может служить уже знакомая нам I — E шкала (внутренний внешний контроль) [J. B. Rotter, 1966, гл. 5]. Среди всех поддающихся измерению с помощью личностных опросников свойств наибольшее значение для исследования мотивации получила «тревожность». Еще большую роль сыграла методика, разработанная для клинико-психологических целей,— тематический апперцепционный тест (ТАТ). Эта проективная методика прошла эмпирическую проверку и была стандартизована для изучения и оценки таких мотивов, как достижение, власть и аффилиация. В 50-х гг. она, как ни одна дургая методическая процедура, стимулировала исследование мотивации. В этой главе рассматривается измерение и влияние на поведение таких личностных диспозиций, как тревожность и мотив достижения; в двух последующих главах— социальных мотивов аффилиации, власти, помощи и агрессии.

Тревожность

Общая тревожность

В начале 50-х гг. Тейлор и Спенс в университете штата Айова разработали метод изучения тревожности, который оказался более плодотворным для исследования мотивации человека, чем другой, связанный с теорией влечений и основанный на экспериментах с животными. Тейлор и Спенс интересовались не столько тревожностью как таковой, сколько проверкой некоторых выводов, следовавших из теоретико-ассоциативной концепции влечения, а именно влиянием силы влечения на научение новым способам поведения. Отправной точкой в их рассуждениях стала халловская теория влечения с такими ее постулатами, как независимость влечения и привычки, энергетизирующее действие влечения и его общий характер (см. гл. 4). Поскольку, согласно последнему из постулатов, все наличные потребностные и активационные состояния вносят вклад в силу соответствующего влечения (D), при спецификации данного влечения пришлось учитывать и тревожность, тем более что люди, по-видимому, сильно разнятся друг от друга в этом отношении. В соответствии с точкой зрения Миллера и Маурера тревожность рассматривалась как приобретенное (и с трудом угашаемое) влечение, источником которого служит антиципирующая эмоциональная реакция (r_e), которая вызывается стимулами, указывающими на какую-либо угрозу.

Для измерения индивидуальных различий и разделения испытуемых по силе тревожности, проявляемой в экспериментальной ситуации, Тейлор [J. A. Taylor, 1953] разработала шкалу проявления тревожности (MAS). Из обширного списка высказываний многостадийного личностного опросника штата Миннесота (MMPI) она отобрала такие, которые, по оценкам клинических психологов, были связаны с симптомами хронической реакции страха. Среди них были, например, следующие утверждения: «Я не в состоянии сосредоточиться на одном предмете»; «Через день мне снятся кошмары»; «Даже в прохладные дни я легко потею»; «Меня легко смутить». Хотя разнообразные реакции тревожности невозможно отнести к определенным ситуациям, разработанный опросник при повторных измерениях показал себя как достаточно надежный исследовательский инструмент. В сравнении с нормальными людьми невротически и психотически предрасположенные лица имели отклоняющиеся

от нормы высокие показатели. При дальнейших исследованиях, проводившихся главным образом со студентами, сравнивались экстремальные группы людей, выявленные на основе показателей MAS.

После того как MAS позволил измерить силу влечений, удалось также точнее специфицировать привычки. Согласно постулату о мультипликативной связи силы влечения и привычки, влечение будет способствовать научению, если необходимые, или релевантные, привычки уже относительно сильно выражены либо представляют собой слабо конкурирующие друг с другом, нерелевантные привычки. При легких заданиях дело обстоит именно так. При сложных заданиях все обстоит как раз наоборот. Эти задания хотя и активируют совокупность нужных привычек, но или их выраженность по сравнению с нерелевантными мала, или они конкурируют явно друг с другом. В подобных ситуациях научение лучше осуществляется при влечении меньшей силы, т. е. первоначально менее выраженные необходимые привычки быстрее одерживают верх над доминирующими ненужными привычками. Прототипом легкого научения стало условнорефлекторное обусловливание реакции моргания на воздействие воздушной струи вслед за определенным сигнальным раздражителем [J. A. Taylor, 1951]. В ряде исследований удалось показать, что у людей с высокими показателями по MAS обусловливание реакции моргания происходит значительно быстрее, чем у испытуемых с низкими показателями [см.: K. W. Spence, 1964; а также рис. 6.1].

Побуждающее влияние ситуации

Для сравнения эффектов легких и трудных заданий стали использовать различные виды сенсомоторных, вербальных заданий и заданий на решение проблем; особенно часто употреблялась методика парных ассоциаций, позволявшая варьировать и точно дозировать степень трудности задания посредством изменения (а) коэффициента ассоциативной связи внутри пары «раздражитель—реакция» и (Ь) сходства словесных реакций внутри подлежащего- заучиванию списка. Выполнение заданий подобного рода часто подтверждало предположение о преимуществе тревожных людей при выполнении легких заданий и нетревожных— при выполнении трудных.

Однако имелись и противоречащие результаты. Критические обзоры соответствующих работ [J. G. Sarason, 1960; J. Spence, K. W. Spence, 1966; C. D. Spielberger, 1966] показали недостаточность представления о личностной диспозиции «тревожность» только как о гипотетическом конструкте типа «мотив», постоянно и независимо от ситуации влияющем на поведение. Хотя в русле первоначальной концепции показатели MAS рассматривались в качестве устойчивого индикатора силы влечения, довольно скоро пришлось считаться с тем, что определенные характеристики экспериментальной ситуации могут индуцировать более высокие тестовые значения по MAS, в противном случае трудно было объяснить соответствие этих показателей достигнутым результатам. Очевидной стала теоретическая необходимость введения дополнительного мотивационного конструкта—устойчивая диспозициональная «тревожность» должна ситуационно превращаться в актуальное состояние тревожности. В пользу этого свидетельствует тот факт, что под воздействием беспокоящих и угрожающих человеку обстоятельств, таких, как стресс, ожидание боли и опасности, угроза самооценке (в случае искусственно созданной ситуации неуспеха или оглашения оценок других участников эксперимента), различия в достижениях между высоко- и слаботревожными людьми проявляются резче и соответствуют гипотетически ожидаемым. Так, результаты, полученные Дэвидсоном, Эндрюсом и Россом [W. Z. Davidson, J. W. Andrews, S. Ross, 1956], с помощью методики занижения достижений показали, что высокотревожные испытуемые эмоционально острее реагируют на сообщение о неудаче или об уменьшении времени, отведенного на выполнение задания. Как Тейлор [J. A. Taylor, 1956], так и Спенс [K. W. Spence,

1958] попытались учесть этот результат, предложив альтернативные гипотезы связи показателей по MAS и силы влечения. Согласно «хронической гипотезе», высокотревожные (по шкале MAS) субъекты должны проявлять тревожность во всех ситуациях и всегда обладать относительно выраженной силой влечения; согласно «реактивной гипотезе», высокотревожные индивиды обладают лишь сильной предрасположенностью к тревожности. Иными словами, они ведут себя как более тревожные только в напряженных и угрожающих ситуациях. Уже при обусловливании моргательного рефлекса удалось показать, что интенсивность воздействующей на глаз воздушной струи или применение легких электроразрядов при ошибочных реакциях улучшает достижение [K. W. Spence, 1958a]. Из приведенных на рис. 6.1 кривых видно, что скорость условнорефлекторного обусловливания реакции моргания зависит и от показателей по шкале MAS, и от силы воздушного потока; сама же зависимость имеет характер простой аддитивной связи.



Рис. 6.1. Обусловливание реакции моргания (РМ) у разных выборок испытуемых в зависимости от интенсивности воздушной струи [K. W. Spence, *1958a, p. 135]*

Полученные данные выявили значимость ситуационно возникающей тревожности, поэтому естественно возник вопрос: не потому ли трудные задачи усиливают тревожность, что их решение сопровождается переживанием усилий и ожиданием возможной неудачи? Таким образом, не столько сложность задачи как таковая, сколько боязнь неудачи могла бы сыграть роль отвлекающего и мешающего фактора, влиянию которого легче поддаются индивиды с высокими показателями тревожности по MAS. Саразон и Пейлола [I. G. Sarason, E. W. Palola, 1960] попытались найти подтверждение этому. Наиболее очевидное доказательство [B. Veiner, K. Schneider, 1971; K. Schneider, 1973] приводилось в гл. 4. Если степень трудности выполняемого задания и переживания успеха или неудачи разделяли таким образом, что после объективно трудных или легких заданий давали информацию или о сплошных успехах, или о сплошных неудачах, то оказывалось, что индивиды, опасающиеся неудачи, быстрее усваивали решение трудной задачи после сообщения об успехе, чем после сообщения о неудаче; кроме того, в первом случае они делали это быстрее, чем уверенные в успехе, а во втором, напротив, медленнее (см. рис. *4.7).* Решающее значение имеет, таким образом, не действительная сложность задания (в смысле, иерархии привычек в теории научения), а возникающее в данный момент состояние тревожности.

Тревожность как диспозиция и состояние

Как уже объяснялось в гл. 1, если каждое измерение мотива основывается на поведенческом индексе «мотив— мотивации», то при поддержании на постоянном уровне побуждающего влияния ситуации (экспериментальный план типа Ма; см. табл. 1.4} можно сделать вывод об индивидуальных диспозициональных различиях. Но поскольку тревожность сильно зависит от ситуации, то напрашивается вывод о связи данного поведенческого показателя со специфическими ситуациями. Для обоснования этого вывода были разработаны опросники с описанием ситуаций типа проверочных испытаний (боязнь экзаменов). Еще одним подтверждением может служить оценка переживаемого в некоторой реальной ситуации состояния

тревожности. Последний метод лучше отражает временное мотивационное состояние, чем опросники, описывающие многие или какой-то один из классов воображаемых ситуаций. Спилбергер разработал опросник «Состояние и свойство тревожности» (State-Trait Anxiety Inventory; STAI) [C. D. Spielberger, R. L. Gorsuch, R. E. Luchene, 1970]. Этот опросник состоит из 20 высказываний, относящихся к тревожности как состоянию (Т-состояние; состояние тревожности). На 4-балльной шкале испытуемые отмечают крестиком, как себя чувствуют в определенный момент времени (к примеру: «Я нервничаю»). При определении тревожности как диспозиции (Т-диспозиция; свойство тревожности) указывается некоторое типичное чувство (например: «Мне не хватает уверенности в себе»). Что понимает Спилбергер [C. D. Spielberger, 1966] под обеими мерами тревожности, видно из следующей цитаты:

> «Состояния тревожности (Т-состояния) характеризуются субъективными, сознательно воспринимаемыми ощущениями угрозы и напряжения, сопровождаемыми или связанными с активацией или возбуждением автономной нервной системы. Тревожность как черта личности (Т-свойство), по-видимому, означает мотив или приобретенную поведенческую диспозицию, которая предрасполагает индивида к восприятию широкого круга объективно безопасных обстоятельств как содержащих угрозу, побуждая реагировать на них Т-состояниями, интенсивность которых не соответствует величине объективной опасности" [C. D. Spielberger, 1966, p. 16—17].

Значения Т-диспозиции и Т-состояния у одного и того же испытуемого должны определенным образом коррелировать. У имеющего высокий показатель по Т-диспозиции в угрожающих самооценке ситуациях Т-состояние проявляется заметнее, чем у индивида с более низким показателем. Помимо зависимости по интенсивности следует также ожидать и взаимосвязь по экстенсивности: чем сильнее представлена у индивида Т-диспозиция, тем шире круг ситуаций, которые могут переживаться как угрожающие и вызывать Т-состояние (см. экспериментальные планы типа Па и b; табл. 1.4).

Однако здесь необходимо ввести одно ограничение. В ситуациях, которые вызывают боль или таят какую-либо иную физическую угрозу, индивиды с высокой Т-диспозицией не имеют никакого более выраженного Т-состояния по сравнению с обладающими менее высокой Т-диспозицией [W. F. Hodges, C. D. Spielberger, 1966]. Этого нельзя сказать про ситуации общения, когда другие ставят под сомнение самоуважение или авторитет индивида. Вообще, ковариация не является жесткой. Будут ли индивиды, отличающиеся друг от друга своими Т-диспозициями, отличаться также по интенсивности или экстенсивности Т-состояния, зависит от того, насколько данная ситуация воспринимается индивидом как содержащая угрозу, что, в свою очередь, существенно зависит от его прошлого опыта.

Спилбергер, О'Нейл и Хансен [C. D. Spielberger, H. F, O'Neil, D. N. Hansen, 1972] предложили описываемую здесь в самых общих чертах модель процесса, определяющую поведение в угрожающих ситуациях. Данная модель уточняет роль Т-диспозиции и Т-состояния (см. рис. 6.2). Как только ситуация оценивается как угрожающая, она вызывает Т-состояние, интенсивность которого пропорциональна когнитивной оценке угрозы. Оценка зависит как от реальных особенностей ситуации, так и от Т-диспозиции. В процесс оценивания включены также сенсорные и когнитивные обратные связи (пунктирные линии на рис. 6.2), а именно информация о наличном Т-состоянии и соображения о реакциях, которые на основании прошлого опыта кажутся пригодными для нейтрализации ситуации (контрмеры). Сила и продолжительность Т-состояния являются, таким образом, следствием когнитивного оценивания, которое существенно зависит от четырех групп детерминантов: (1) внешних особенностей ситуации, (2) Т-диспозиции, (3) оцененной эфрфективности успешных или предполагаемых успешными контрмер и (4) влияния обратной связи о текущем Т-состоянии.

Экспериментальное подтверждение частных выводов из этой модели в

общем виде было следующим: внешние особенности ситуации и Т-диспозиция совместно влияют на Т-состояние, а оно, в свою очередь, сказывается на результатах выполнения задания, причем решающую роль в качестве посредника играет степень сложности выполняемого задания: чем сильнее ситуация связана с самооценкой и чем выраженнее Т-диспозиция, тем заметнее проявляется Т-состояние; чем выраженнее Т-диспозиция, тем труднее дается достижение при выполнении очень сложных заданий. Угасание Т-состояния в результате переоценки ситуации после успешных или неуспешных попыток снять напряженность изучалось другими исследователями, особенно Лазарусом [R. S. Lazarus, 1968; см. гл. 4]. Вопрос о том, влияет ли в конечном счете информация о наличном Т-состоянии на оценку ситуации и тем самым может ли она через механизм обратной связи усиливать или ослаблять его, еще не выяснен.

Раздельное измерение тревожности как диспозиции и состояния позволяет осуществить более строгий анализ условий при решении многих проблем, связанных с выявлением индивидуальных различий по определенной диспозициональной переменной, о чем, например, убедительно свидетельствует исследование Спилбергера и его коллег [C. D. Spielberger et al., 1972]. Испытуемые-студенты с более или менее выраженной Т-диспо-

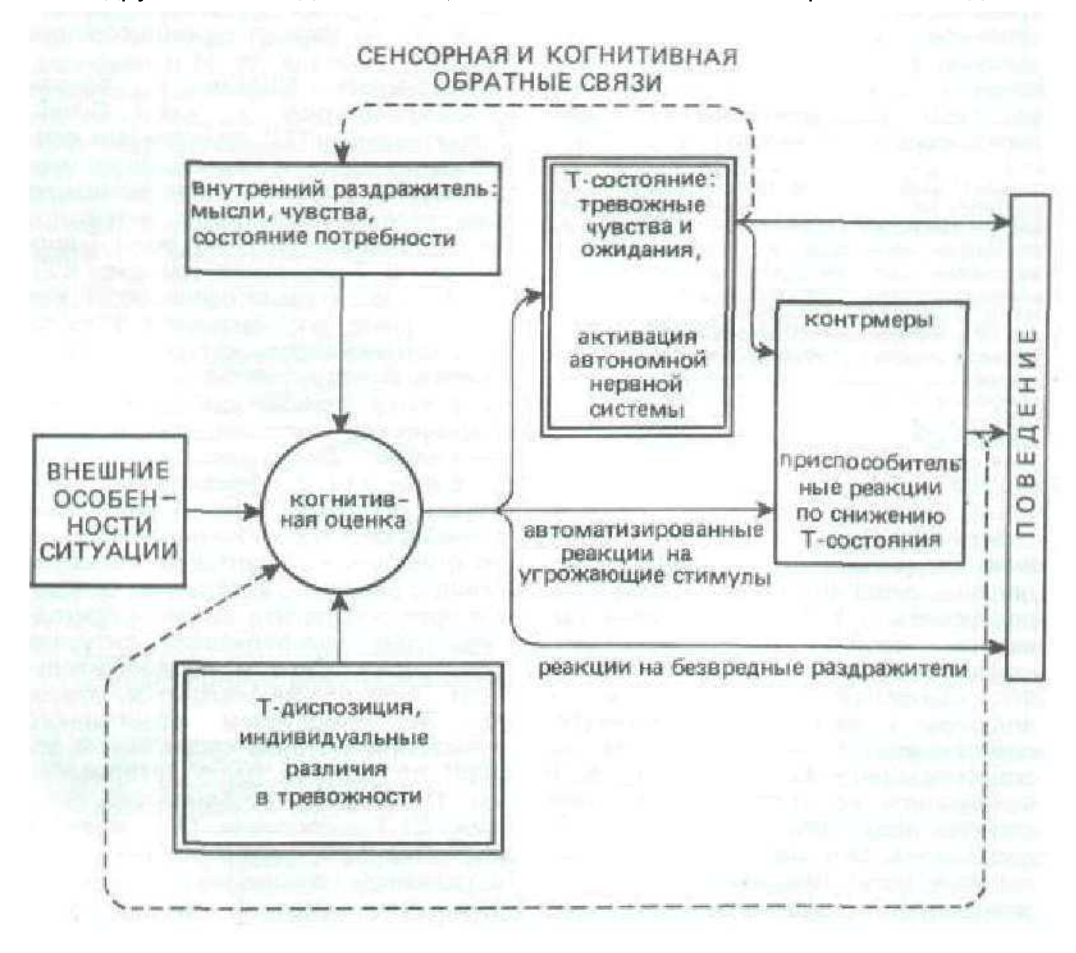


Рис. 6.2. Схематическая модель влияния тревожности (как диспозиции и как состояния) на поведение человека в угрожа

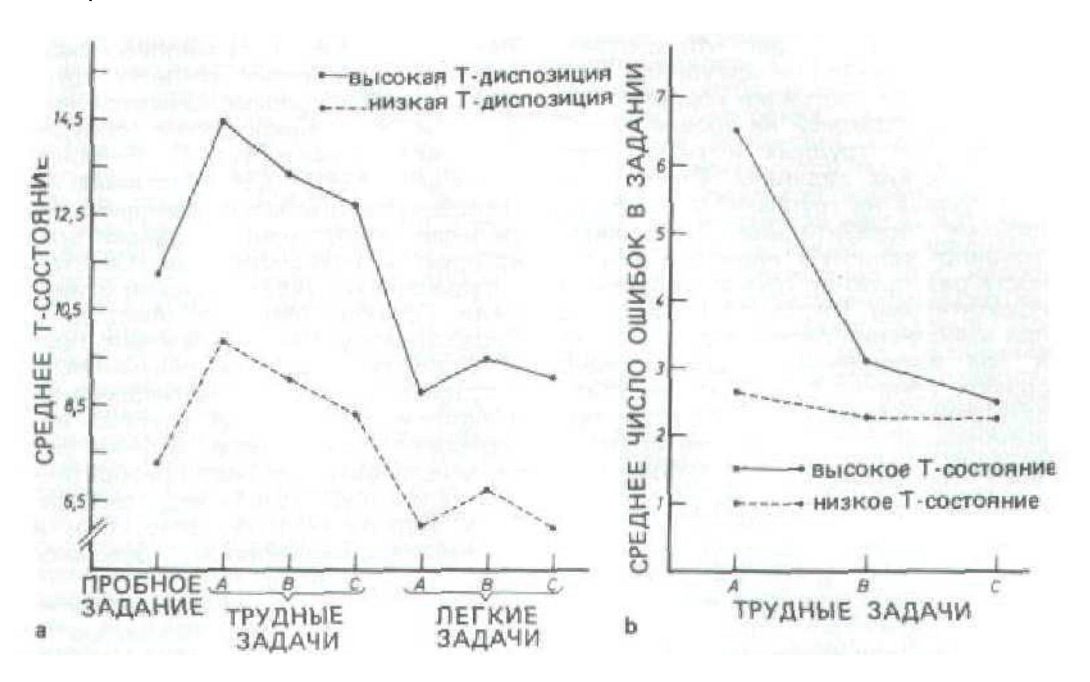


Рис. 6-3. (а) Динамика Т-состояния индивидов с высокой и низкой Т-диспозицией при решении задач разной степени трудности;

зицией заучивали с помощью соответствующим образом запрограммированного компьютера некоторые естественнонаучные понятия (при неверном ответе решение отвергалось и машина вновь воспроизводила нерешенное задание; только при получении правильного ответа появлялась очередная задача). После пробного задания следовала серия из шести задач; трудные и легкие А-, В-, С-задачи. После выполнения каждого задания на мониторе появлялись четыре высказывания из шкалы Т-состояния, по которым оценивалось состояние испытуемого после только что завершенной серии задач. На рис. 6.3а изображена динамика изменения Т-состояния. У индивидов с высокими показателями Т-диспозиции в каждой из серий попыток Т-состояние имело более выраженные формы, чем у тех, чьи показатели Т-диспозиции были ниже. У обеих групп испытуемых Т-состояние значительно снижалось после выполнения трех трудных задач. Очевидно, что при объективно одинаковом уровне трудности задачи, становясь все более знакомыми, т. е. более легкими, воспринимались как менее угрожающие неудачей. Об этом свидетельствует значительное уменьшение числа ошибок при следующих друг за другом сериях трудных задач. Как можно видеть из графика на рис. 6.3b, снижение количества ошибок характерно только для испытуемых, реагировавших на первую трудную А-задачу повышенным Т-состоянием. Но между Т-диспозицией и количеством ошибок никакой зависимости не наблюдалось.

Теннисон и Були [R. D. Tennyson, F. R. Wooley, 1971] также выявили, основываясь на количестве допущенных ошибок, идущее в противоположных направлениях (дизординальное) значимое взаимодействие между выраженностью Т-состояния и степенью трудности задания. Задание, содержание которого предварительно объяснялось испытуемым, заключалось в распределении стихов по размеру (нужно было выделять хорей). Сначала предъявлялись трудно классифицируемые стихи, затем — более легкие. Обоим заданиям различной степени трудности предшествовали од-

нозначные инструкции, что соответственно снижало или усугубляло Т-состояние. Это состояние коррелировало с Т-диспозицией на уровне r-0,42 (N=35) при трудных и r=0,62 при более легких заданиях. Разделение испытуемых на группы с высокими и низкими показателями Т-состояния выявило значимую инверсию успешности результатов: группа с высокими показателями Т-состояния допустила при выполнении легких заданий мало, а при выполнении трудных—много ошибок; группа с более низкими показателями Т-состояния, напротив, при выполнении легких заданий сделала сравнительно больше ошибок, чем при выполнении трудных.

Результаты, полученные в обоих исследованиях, согласуются с исходной теорией влечения Спенса—Тейлор только при условии отказа от «хронической» гипотезы в пользу «реактивной» и принятия допущения, что именно переживаемая как угрожающая неуспехом степень трудности задания способна обострять Т-состояние. Однако полученные данные оставляют открытыми два вопроса. Во-первых, действительно ли возрастающее количество ошибок появляется согласно теории влечения вследствие усиливающейся конкуренции привычек, а не из-за помех, связанных с переживаниями чувства страха? Во-вторых, неясно, почему, как установили Теннисон и Були, слаботревожные при сравнительно легких заданиях делают относительно больше ошибок, чем при более трудных. Представляется, что исследование так называемой экзаменационной боязни поможет дать ответ на оба вопроса.

Тревожность, связанная с экзаменационной ситуацией

В отличие от обсуждавшихся до сих пор концепцией и методов измерения тревожности Мэндлер и Саразон [G. Mandler, S. B. Sarason, 1952] ограничили этот фактор ситуациями экзаменов. Свои теоретические построения они основывали не на халловской концепции неспецифического характера влечения, как это делали Тейлор и Спенс, а на миллеровском варианте этой теории, согласно которому влечение рассматривается как сильный и специфический побудительный стимул (S_D) [N. E. Miller, J. Dollard, 1941]. Соответственно и тревожность является реакцией на сильный внутренний раздражитель, который, в свою очередь, вызывается ситуационными указательными стимулами. Подобно Миллеру, Мэндлер и Саразон исходили из влечения, приобретаемого в результате научения. В ситуациях экзаменов, мотивационно-психологический аспект которых интересовал этих авторов, должны были действовать два вида приобретенных влечений: «влечение, вызываемое заданием» (task drive, S_T), и «влечение, вызываемое тревожностью» (anxiety drive, S_A).

Первое влечение охватывает мотивационные тенденции, связанные с успешным выполнением задания. Они возбуждаются в данной ситуации под воздействием ожидания экзаменов и, в свою очередь, вызывают соответствующие выученные реакции (R_T). Метода измерения указанных мотивационных тенденций авторы не предлагают. Второе влечение охватывает те реакции тревожности, которые были приобретены в ситуациях, связанных с экзаменами. Тревожность в этом случае понимается как возникающий в результате подобных реакций сильный раздражитель (S_A). Сам раздражитель в качестве влечения порождает реакции, направленные на его уменьшение. При этом различаются два вида реакций. Один вид непосредственно вносит вклад в выполнение задания и тем самым снижает тревожность. Реакции тревожности этого вида релевантны заданию (R_{AT}) и в функциональном отношении приравниваются к реакциям, приобретаемым в результате научения (R_T). Другой вид реакций (R_A) препятствует выполнению задания. Они, очевидно, не связаны со специфическими требованиями ситуации и включают внутренние эмоциональные переживания некомпетентности, беспомощности и беспокойства, которые снижают самооценку или оценку со стороны окружающих; к этим реакциям относится

также тенденция избегать связанные с экзаменами ситуации.

Для последнего компонента влечения, вызываемого тревожностью, с его реакциями, затрагивающими самооценку и безотносительными к выполнению задания, Мэндлер и Саразон [G. Mandler, S. B. Sarason, 1952] разработали измерительную методику «Опросник тестовой тревожности» (Test Anxiety Questionnaire; TAQ). Этот опросник состоит из 37 высказываний об ощущениях и переживаниях во время экзаменов или перед ними. Например, спрашивается, насколько нервозно чувствует себя испытуемый или насколько сильно у него сердцебиение, когда он опасается потерпеть неудачу. Первая попытка валидации состояла в наблюдении проявлений тревожного поведения при решении трудных задач. Суетливость, волнение, потение, неестественный, напряженный смех, дополнительные вопросы по инструкции к заданию и другие аналогичные признаки коррелировали с оценками тревожности по TAQ. На основе TAQ были разработаны два других опросника, содержательная и конструктная валидности которых соответствовали исходному тесту. Саразон [I. Sarason, 1958a] сократил TAQ до «Шкалы тестовой тревожности» {Test Anxiety Scale; TAS), состоявшей уже из 21 суждения, на которые испытуемый должен был отвечать только утвердительно или отрицательно. Элперт и Хейбер [R. Alpert, R. N. Haber, 1960] разработали тест на тревожность достижения (Achievement Anxiety Test; AAT), при помощи каждого из 10 заданий которого измерялись две мотивационные тенденции: одна—препятствующая достижениям (AAT-), Другая — способствующая им (AAT+). Последняя из тенденций аналогична релевантным заданию реакциям тревожности (R_{AT}), существование которых постулировали Мэндлер и Саразон [G. Mandler, S. B. Sarason, 1952].

Основная парадигма, которой придерживались многие из ориентированных на теоретический подход Мэндлера и Саразона исследователи, выглядит следующим образом. На основании опросников тревожности, вызываемой экзаменами, формируются группы высоко- и слаботревожных испытуемых, которые в различных ситуационных условиях работают над сложными заданиями. Ситуационные условия варьируются по степени их связи с самооценкой, наличию информации (об успехе или иногда искаженной неудаче), а также по преднамеренному подчеркиванию или, наоборот, отрицанию экзаменационного характера выполняемого задания. Используются, кроме того, различные указания экспериментатора, позволяющие индуцировать определенную степень «вовлеченности Я». Полученные результаты хорошо согласуются между собой [I. G. Sarason, 1960, J. Wine, 1971]. Чем настойчивее подчеркивается связь выполняемого задания с проверкой способностей индивида, тем хуже справляются с ним высокотревожные испытуемые и тем лучше его выполняют слаботревожные. При подчеркивании связи между заданием и самооценкой слаботревожные испытуемые в достижениях превосходят высокотревожных; при незначительной или умеренной связи задания с самооценкой обнаруживается противоположная зависимость: высокотревожные превосходят слаботревожных.

Впервые подобный результат был получен в исследовании, проведенном Мэндлером и Саразоном в 1952 г. Высоко- и слаботревожные испытуемые должны были по 6 чертежам собрать из кубиков блок, причем задание представлялось как тест на интеллектуальные способности. Низкотревожным испытуемым понадобилось для этого значительно меньше времени, и только при сборке последнего блока разница во времени исчезла. Затем были введены три дополнительных фактора. В одном случае предыдущее выполнение задания представлялось испытуемым как успех, в другом — как неудача. В третьем ничего не сообщалось. В табл. 6.1 приведено время выполнения задания обеими группами испытуемых после соответствующего сообщения. Как можно видеть, слаботревожные испытуемые добились более высоких результатов после сообще-

ния о неудаче. Высокотревожные испытуемые показали максимальные результаты, пройдя предварительно нейтральный вариант задания, когда ожидание успеха и неудачи было одинаково сильным. Объяснение результатов у опасающихся неудачи испытуемых непосредственно следует из теоретического подхода авторов исследования: предварительная оценка способностей индивида вызывает множество предвосхищающих реакций в виде аффективно окрашенных мыслей и чувств, которые интерферируют с релевантными решению задачи шагами и тем самым препятствуют их осуществлению; по крайней мере, это происходит до тех пор, пока действия по выполнению задания еще недостаточно заучены и автоматизированы. Однако менее понятен тот факт, что нетревожные испытуемые полностью реализуют свои способности лишь тогда, когда их достижения оцениваются негативно. Такая оценка, видимо, не стимулирует у них мешающие работе самооценочные реакции, а, скорее, усиливает интерес и внимание к выполняемому заданию, чего, как представляется, недостает в условиях нейтрального и позитивного подкреплений. Уже в этом объяснении особое значение придается стратегии распределения внимания, что, как мы увидим далее, было экспериментально подтверждено и теоретически проанализировано [J. Wine, 1971].

Таблица 6.1

Среднее время (с) выполнения задания, после того как прежнее достижение представлялось испытуемым как успех, неудача или не комментировалось (нейтральные условия) [G. Mandler, S. B. Sarason, 1952, p. 170]

Экспериментальные условия	Высокотревожные	Слаботревожные	p
Нейтральные	126,0	165,6	<0,08
Успех	163,6	138,0	<0,17
Неудача	162.2	108,6	<0,03

Саразон [I. G. Sarason, 1958] в своих исследованиях тщательнейшим образом вычленил факторы, влияющие на достижения высоко- и слаботревожных индивидов. Его результаты, как и упоминавшаяся (гл. 4) работа Вайнера и Шнайдера [B. Weiner, K. Schneider, 1971], свидетельствуют против предположения Тейлор и Спенса о повышении уровня общего возбуждения как причине замедленного научения сложным заданиям. Саразон предлагал заучивать бессмысленные слоги при повторном предъявлении и специальной инструкции, которую он назвал успокаивающей. Обычную инструкцию по выполнению задания экспериментатор заканчивал словами, что у многих людей это задание вызывало состояние возбуждения и внутренней напряженности, а в результате оно выполнялось слишком медленно. Предлагаемое задание легче выполнить, если сосредоточить внимание на его содержании и не думать о том, как добиться успеха. Это дополнительное замечание, не снижая релевантности задания самооценке испытуемых, способствовало отвлечению внимания от самонаблюдения и переключению его на содержание работы. В этом случае высокотревожные испытуемые добивались более высоких результатов, чем в нейтральных или просто ориентированных на задание условиях. Очевидно, что для улучшения результативности у высокотревожных не обязательно должны уменьшаться переживания, связанные с оценкой достижений,— это же может произойти, если удается сосредоточить их внимание на выполняемом задании, а не на самих себе. По-видимому, в- описанном эксперименте такая цель достигалась введением успокаивающей инструкции. Что же касается слаботревожных, то у них введение аналогичной инструкции приводило к ухудшению достижений.

В более позднем исследовании с аналогичными заданиями Саразон [I. G. Sarason, 1972] сопоставил воздействие пяти различных инструкций: (1) нейтральной (обычная инструкция на выполнение задания); (2) ориентирующей на достижение (задание представлялось как показатель интеллекта); (3) успокаивающей (отмечалась чрезвычайная сложность задания и малая вероятность значительных успехов в его выполнении, поэтому рекомендовалось не думать

о том, как лучше справиться с ним, а просто сосредоточить внимание на его особенностях); (4) мотивированно-ориентирующей на выполнение задания (сообщалось, что эксперимент проводится для выявления формы кривой научения, а потому наибольшую помощь испытуемые могут оказать, если станут относиться к заданию как к возможности поупражняться); (5) ориентирующей на задание (эксперимент направлен на оценку заданий, а не уровня индивидуальных достижений). В табл. 6.2 приведены полученные результаты.

Таблица 6.2

Среднее число правильных реакций после повторного заучивания относительно бессмысленного словесного материала [I. G. Sarason, 1972, p. 389]

Инструкция	Высоко-тревожные	Слабо-тревожные
Нейтральная	47,83	46,67
Ориентирующая на достижение	34,08	65,08
Успокаивающая	58,75	42,24
Мотивированно-ориентирующая на задание	65,33	59,67
Ориентирующая на задание	50,00	38,25

При работе в условиях «ориентации на достижение» слаботревожные показали лучшие, а высокотревожные—худшие для себя результаты. Наиболее высокие показатели у высокотревожных были при работе в условиях «мотивированной ориентации на задание», и они заметно превзошли слаботревожных после успокаивающей инструкции и «ориентации на задание».

Объяснение экзаменационной тревожности особенностями внимания

Тревожность в ситуации экзаменов, по-видимому, зависит от увеличения связанных с самооценкой угнетающих переживаний и мыслей, когда собственные способности оцениваются со стороны. Поскольку эти переживания не вносят вклада в решение задания, они, отвлекая внимание от связанных с поиском решения усилий, препятствуют проявлению необходимой для достижения способности. Эмпирические доказательства этой конкретизирующей теоретический подход Мэндлера и Саразона гипотезы внимания были собраны Уайном [J. Wine, 1971]. Еще Мэндлер и Уотсон [G. Mandler, D. L. Watson, 1966] установили в содержании ответов высокотревожных (TAQ) испытуемых на опросник, предъявлявшийся после проведения эксперимента, значительное увеличение мыслей и переживаний по поводу только что имевших место неудач или успехов [см. также: N. J. Marlett, D. L. Watson, 1968].

В своих исследованиях Либерт и Морис установили существование двух по-разному действующих компонентов экзаменационной тревожности. Задания TAQ [R. M. Liebert, L. W. Morris, 1967] и MAS [L. W. Morris, R. M. Liebert, 1969] были разделены на две группы и соотнесены с успешной сдачей экзаменов. Одна группа заданий связывалась с когнитивной активностью, обозначенной как сомнения индивида в самом себе. Ожидание неудачи и сомнение в собственных способностях непроизвольно овладевают самосознанием. Другая группа заданий связывалась с автономными телесными реакциями, свидетельствовавшими о повышенной напряженности и эмоциональном возбуждении (эмоциональность). Оба компонента—сомнение в себе (переживания) и возбуждение (эмоциональность)— различаются в трех отношениях. Во-первых, ожидание успешной сдачи предстоящего экзамена ковариирует с сомнениями в самом себе, но не с возбужденностью; чем меньше ожидается успех, тем выраженнее сомнения в себе [R. M. Liebert, L. W. Morris, 1967; L. W. Morris, R. M. Liebert, 1970; M. D. Spiegler, L. W. Morris, R. M. Liebert, 1968; R. M. Doctor, F. Altman, 1969]. Во-вторых, сила сомнения в себе вряд ли изменяется перед, в течение и после экзамена, в то время как наблюдается постепенное нарастание и резкий спад возбужденности [M. D. Spiegler et al., 1968]. В-третьих, успех на экзамене ковариирует с сомнениями в самом себе и не связан (или почти не связан) с возбуждением [L. W. Morris..

R. M. Liebert, 1969; 1970; R. M. Doctor, F. Altman, 1969]. Моррис и Либерт [1969] предлагали работать над заданиями повышенной и пониженной трудности одного из тестов на интеллект, ограничивая и не ограничивая время их выполнения. Испытуемые с высокими показателями сомнения в себе терпели неудачу прежде всего при выполнении заданий в условиях ограниченного времени, особенно если задания были еще и трудными.

В пользу сильно выраженного компонента сомнения в себе, содержащегося в опросниках независимо от собственно тревожности, говорит осуществленный Найчоллсом [J. G. Nicholls, 1976b] анализ «Шкалы тревожности для детей» (TASC) [S. B. Sarason, K. S. Davidson, F. E. Lighthall, R. R. Waite, B. K. Ruebusch, 1960]. Ответы на вопросы, которые, скорее, соответствовали «Я-концепции» об уровне собственных достижений, лучше коррелировали с такими переменными, как оценка преподавателей, успехи, каузальная атрибуция успеха и неудачи, до сих пор считавшимися характерными коррелятами тревожности.

Мешающее влияние связанных с самооценкой когнитивных образований

Попытку дифференцировать описания когнитивных образований в зависимости от их содержания и определить их влияние на результат деятельности по выполнению задания предпринял автор этой книги [H. Heckhausen, 1980]. Экзаменующимся сразу после экзамена было предложено ответить в опроснике, насколько их мысли обращались к предметам, прямо к решаемой задаче не относящимся. Например, давались вопросы, относившиеся к анализу причин успеха и неудачи, к размышлениям об ожидаемых последствиях, к самим ожиданиям успеха и неудачи, к связанным с ними аффективным состояниям и т. п.

Такого рода когнитивному содержанию обычно приписывается тормозящее влияние на успешность деятельности. Вместе с тем предполагается, что интенция реализации и выявления своих возможностей ни препятствует, ни способствует успеху. В опросник входили также задания, которые позволяли установить, было ли состояние мотивации во время экзаменационных испытаний связано с уверенностью в успехе (У-состояние) или с боязнью неудачи (Б-состояние). Сопоставление заданий по оценке обоих состояний осуществлялось с помощью содержательного анализа, уже апробированного при измерении мотива достижения (см. следующий раздел). Факторный анализ соответствующих частей опросника выявил шесть факторов (три когнитивных и три аффективных компонента), характеризующих мотивационное состояние. Эти компоненты соответствуют переменным Либерта и Морриса «сомнение в себе» и «возбуждение». Представленные в заданиях компоненты можно описать следующим образом: когнитивные — чувство собственной некомпетентности, отрицательная самооценка, ожидание неудачи (и, соответственно, противоположные по знаку компоненты); аффективные —эмоциональная возбужденность, ощущение чрезмерности предъявленных требований, недостаточный контроль за собственными реакциями.

У экзаменующихся с преобладанием Б-состояния чаще фиксировались 6 из 7 когнитивных образований, относящихся к самооцениванию, по сравнению с теми, у кого преобладало У-состояние; последние почти в 2,5 раза чаще сообщали о «забывании себя», т. е. об отсутствии когнитивных образований, связанных с самооценкой. Одновременно их внимание концентрировалось на информации, относящейся к содержанию выполняемого задания. Группе испытуемых с Б-состоянием мысли о самооценке мешали работать, в то время как группа испытуемых с У-состоянием такого рода затруднений не испытывала. Эти зависимые от мотивации различия во влиянии связанных с самооценкой когнитивных образований, по-видимому, проявляются независимо от частоты фиксации самих образований. Если, наконец, проследить взаимосвязь различных факторов мотивационного состояния и достижений

во время экзамена, то данные Либерта и Морриса—подтверждаются только когнитивные, но не аффективные компоненты — явно ковариируют с экзаменационными оценками. Чем выраженнее были чувство некомпетентности, негативная самооценка и ожидание провала на экзаменах, тем ниже оказывалась оценка.

Таблица 6.3 поясняет некоторые из полученных результатов. В ней приведены данные о взаимосвязи факторов мотивационного состояния с содержанием различных когнитивных образований и экзаменационными оценками.

Как видно из таблицы, различные по содержанию мысли тем сильнее тормозят деятельность субъекта, чем выраженнее у него чувство собственной некомпетентности, отрицательная самооценка и беспокойство. Из различных когнитивных образований, препятствующих достижению, наиболее значительными являются: анализ причин успеха и неудачи, привлекательность последствий экзамена и ожидание результата предпринимаемых действий. Они переживаются как мешающие достижениям в том случае, когда у индивида преобладает мотивационное состояние боязни

Таблице 6.3

Зависимость между выраженностью шести факторов мотивационного состояния боязни неудачи, связанным с самооценкой когнитивным образованием и результатами экзамена [H. Heckhausen, 1980]

Факторы мотивационного состояния	Мешающие когнитивные содержания									
	анализ причин	привлекательность последствий	установление норм	процесс достижения	ожидание результатов действия	аффективное состояние	интенции выполнения	ситуационное ожидание	иррелевантные мысли	низкие оценки
Когнитивные компоненты:										
1) чувство некомпетентности,	///	///		//	///	//				///
2) отрицательная самооценка,	///	//	/	/	///	//		/		//
3) ожидание неудачи		/		/	//		/			//
Аффективные компоненты:										
4) возбужденность,	///	///	/	//	///	//			/	
5) чувство чрезмерности требований,	/	//	/	/	/					
6) недостаточность контроля за собственными реакциями	//				///					

'ровень значимости! (N=65): /// <0,001. (0,61>rpЬrO,41); //<0,01, (0,41>rRt»0,32); /<O,05, (0,32=srpb>0,24),

неудачи (см. также т. 2, рис. 12.10). Впрочем, как уже отмечалось, с низкими экзаменационными оценками коррелируют когнитивные, а не аффективные компоненты мотивационного состояния.

Таким образом, с мотивационным состоянием боязни неудачи связаны три когнитивных фактора, принадлежащие к классу реакций (R_A), которые, как полагали Мэндлер и Саразон [G. Mandler, S. B. Sarason, 1952], мешают выполнению задания. Можно, однако, возразить, что корреляция этих факторов с низкими достижениями тривиальна, поскольку они обусловлены реалистической оценкой ситуации,— мотивационное состояние боязни неудачи, как оно субъективно представлено в чувстве собственной некомпетентности, отрицательной самооценке и ожидании провала, лишь сопутствует слабому развитию соответствующей способности. Однако против этого предположения говорят уже упоминавшиеся данные [I. G. Sarason, 1958b; 1972] о том, что боящиеся экзаменов могут при щадящих самооценку условиях заметно улучшить свои достижения и даже превзойти тех, кто такой проверки не боится. В более поздних исследованиях изменения поведения испытуемых, переживающих страх перед экзаменами, также было зафиксировано заметное улучшение результатов.

Прежде, чем мы перейдем к анализу этих исследований, опишем теоретический подход, в русле которого пытались вывести функциональную зависимость между вниманием и достижением. Истербрук [J. A. Easterbrook, 1959] предположил, что повышенная эмоциональная активность сужает зону внимания, вследствие чего испытуемый не замечает релевантные выполняемому заданию раздражители (степень использования указательных стимулов — range of cue utilisation). В эксперименте Уочтела [P. L Wachtel, 1968] индивиды, испытывавшие страх перед экзаменами, выполняли задание, требовавшее ловких движений и отслеживания сигналов в периферическом поле зрения. Оказалось, что у боящихся экзаменов в ситуациях, отягощенных самооценкой, увеличивались показатели обработки информации в центральном поле зрения, но время реакций на периферические сигналы возрастало. Эти данные согласуются с предположением Истербрука. Уочтел приписывает снижение достижений сужению поля внимания, что, в свою очередь, объясняется отвлечением, ввиду угрозы самооценке, части ресурсов внимания от восприятия внешнего окружения на внутренние переживания.

Последствия терапевтического вмешательства

Результаты подобного рода воздействий дают впечатляющие доказательства тому, что боязнь экзаменов не есть только следствие недостаточно развитых способностей, а представляет собой вызываемое угрожающими «Я-концепции» субъекта указательными стимулами мотивационное состояние, индивидуальные различия в котором определяются мотивированными личностными диспозициями. Терапевтическое вмешательство может уменьшить у боящихся экзаменов испытываемое ими чувство страха и сделать их более работоспособными. Саразон [I. G. Sarason, 1973] в серии экспериментов использовал задачу научения по образцам как обеспечивающую лучшую концентрацию внимания на требованиях задания и уменьшающую мыслительную активность самооценочного характера. В одной из серий экспериментатор показывал, как выполнить задание теста (трудная анаграмма), причем в одном случае—молча, в другом — проговаривая вслух способ действий, в третьем—дополнительно комментируя общие принципы решения. В последнем случае у испытуемых, боящихся экзаменов, достижения оказались наилучшими, и они даже превзошли тех, кто экзаменов не боялся. Подсказка, как использовать содержащуюся в образцах релевантную информацию, позволила благодаря возбужденному чувством страха вниманию быстрее заметить эти стимулы тем, кто боялся экзаменов, а не тем, у кого тревожность была ниже.

Но можно ли добиться улучшения достижений, не давая специфичных заданию подсказок и лишь уменьшив самообеспокоенность тех, кто испытывает страх перед экзаменами? Для ответа на данный вопрос было изменено влияние образца на принимаемое решение [I. G. Sarason, 1975]. Вместо того чтобы делать какие-либо подсказки относительно направления поиска решения, экспериментатор личностно «раскрывался» испытуемым. В одной из ситуаций он признавался им, что сам боится экзаменов, и описывал различные переживания, которые мешают ему сконцентрировать внимание на задаче, вызывая у него боязнь неудачи и беспокойство. В другой ситуации он добавлял к сказанному, что у него есть опыт преодоления чувства страха (условие преодоления). В третьей он представлялся испытуемым как якобы никогда не боявшийся экзаменов. В каждой из описанных ситуаций (а также в двух контрольных) задание (тест на запоминание) давалось либо с акцентом на достижение, либо с нейтральной инструкцией. В целом на различиях в достижениях вновь сказалось взаимодействие боязни экзаменов, как таковой, и порождаемой инструкцией ситуационной тревожности. При нейтральной инструкции испытуемые с сильным чувством страха превзошли тех, у кого его не было; однако при

акценте на достижение результаты оказались обратными.

Независимо от вида предлагавшейся инструкции (которая сама по себе не порождала никаких различий в достижениях) существенное воздействие на испытуемых оказали различные ситуации с примерами «переживаний» экспериментатора. Высокотревожные испытуемые достигли лучшего результата, когда им сообщались средства преодоления страха, причем в этом случае они даже опередили тех, кто не боялся экзаменов. Самые низкие результаты они показали тогда, когда имели перед собой пример экспериментатора, который, испытывая страх, по-видимому, не располагал никакой информацией о способах его преодоления.

Наконец, Мейхенбаум [D. Meichenbaum, 1972] установил, что боязнь экзаменов как личностная диспозиция может быть значительно снижена проведением нескольких сеансов целенаправленной групповой терапии. Терапевтическое воздействие было, с одной стороны, «ориентировано на понимание»: тем, кто испытывал чувство страха, разъяснялись причина, природа и отрицательное воздействие сомнений в себе. С другой — психотерапевтическое воздействие осуществлялось в форме модифицированного метода систематической десенсибилизации *: разучивались специальные способы преодоления страха и саморегуляции, позволявшие сконцентрировать внимание на выполняемом задании. При сравнении с контрольной группой, на которую никакого воздействия не оказывалось, и группой, обученной только способам снятия напряженности в ситуациях, вызывающих страх, психотерапевтическое воздействие во многих отношениях оказалось успешным. Как тестовые достижения, так и академическая успеваемость улучшились. Кроме того, применение опросника для оценки тревожности (ДАТ) выявило значительные позитивные изменения, которые сохранялись и спустя месяц после терапевтического воздействия: тенденция страха, препятствующая достижению успехов (ААТ-), ослабла, а тенденция, способствующая успеху (ААТ+), усилилась.

В целом результаты исследований, изложенных в этом разделе, можно охарактеризовать следующим образом. Прежде всего, страх перед экзаменами представляет собой личностную диспозицию типа мотива. Ситуации, когда открыто обсуждаются их достижения, переживаются такими индивидами как угроза их «Я» и порождают мотивационное состояние, проявляющееся в эмоциональной возбужденности и сомнениях в себе. Самообеспокоенность может отвлекать внимание от задания и тем самым препятствовать его выполнению. Такое отрицательное влияние проявляется лишь в том случае, когда во время выполнения задания берут верх связанные с самооценкой мысли и переживания. Незначительная самооценочная активность иногда может способствовать достижению. Это, впрочем, относится только к слаботревожным индивидам в ситуации экзаменов, бросающей вызов их самооценке или связанной с ней. У высокотревожных испытуемых деятельность улучшается в спокойных, ненап-

* Методика систематической десенсибилизации [Wolpe. *J.* The Practice of Behaviour Therapy N.Y. 1969] сочетает приемы релаксации с элементами психотерапии. Ее теоретическим основанием служит так называемая теория реципрокного торможения. Предполагается. что если в состоянии глубокой релаксации человек будет иметь дело с объектами или ситуациями, вызывавшими у него в прошлом аффективные переживания, то их эмоциогенность исчезнет или существенно ослабнет за счет несовместимости двух разных типов реакций—расслабления и неприятного эмоционального возбуждения. Процедурно данная методика включает три стадии: обучение приемам релаксации; выявление эмоциогенных ситуаций, по отношению к которым необходима коррекция; проведение собственно психотерапевтического сеанса. Последний состоит из двух этапов. На первом из них пациент погружается в состояние глубокой релаксации. Затем ему предлагается образно представить волнующие его неприятные ситуации, при этом обязательно контролируется полнота расслабления [см.: *Леонова А. Б.* Психодиагностика функциональных состояний человека. М., 1984]. Применение этой методики нередко дает стойкий положительный эффект, обусловленный комплексным воздействием мышечного расслабления, установления положительных ассоциативных связей, внушения и самовнушения. *(Прим, ред.)*

ряженных условиях или после овладения (благодаря концентрации внимания на самом задании) способами отвлечения от вызывающих сомнения в себе переживаний, иными словами, боязнь экзаменов не есть простое следствие развитых ниже среднего способностей. Отягощенные самооценкой ожидания неудачи у тревожных испытуемых едва ли основаны на реалистической оценке собственных возможностей в достижении успеха.

Мотив достижения

Индекс «мотив—мотивации»; получаемый в результате анализа ответов испытуемых на измеряющие тревожность опросники, по своей природе—если воспользоваться терминологией Скиннера—респондентен, а не оперантен. Испытуемый указывает степень согласия или несогласия, пользуясь заранее фиксированными высказываниями типа: «В ситуациях, связанных с экзаменами, у меня учащается сердцебиение». При этом он старается припомнить относящиеся к делу самонаблюдения и выработать общее суждение о всех случаях экзаменов. (Исключением в настоящее время является только методика измерения состояния тревожности, предложенная Спилбергером, так как она основана на самонаблюдении, связанном с наличной или только что имевшей место ситуацией.) Оперантные методики в двух отношениях отличаются от респондентных. Во-первых, при оперантной методике тестовая ситуация, хотя и в миниатюре, более приближена к жизненной ситуации, т. е. она конкретнее и одновременно сложнее. Во-вторых, испытуемому в этом случае не навязываются отдельные, заранее фиксированные ответы на тест, он может довольно свободно выбирать те или иные аспекты тестовой ситуации и способы действия в ней.

Благодаря конкретному и сложному содержанию тестовой ситуации в свободе выбора возможных ответов тестовое поведение становится многозначным. Возникает дополнительная трудность выделения параметров тестовой ситуации, которые при сравнении межиндивидуальных результатов могли бы обозначать одно и то же. Вместе с тем респондентные методики имеют то преимущество, что тестовая ситуация в них более естественна, легче вовлекает испытуемого, более сильно и одновременно дозированно активируя соответствующие мотивационные состояния, при этом тестируемое поведение проявляется в его личностно-специфической, идеографической форме. Однако воспользоваться этим преимуществом можно лишь в случае, если, во-первых, содержание теста будет вызывать нужное мотивационное состояние и, во-вторых, в многообразии форм тестового поведения удастся выделить те его особенности, которые указывают на вид и силу вызванного мотивационного состояния. Только тогда так называемые проективные методики [L. K. Frank, 1939; H. Heckhausen, 1960a; B. I. Murstein, 1963] получают преимущество перед опросниками, а их использование может внести серьезный вклад в решение трех из числа основных проблем психологии мотивации, а именно—классификации и побуждения мотивов (экспериментальный план типа I), а также измерения (экспериментальный план типа II).

Тематический апперцепционный тест

Разработанный в 30-е гг. Мюрреем [H. A. Murray, 1938; 1943; C. D. Morgan, H. A. Murray, 1935] Тематический апперцепционный тест (ТАТ) стимулировал исследования, коренным образом изменившие процедуры измерения мотивов. Разработка ТАТ не в последнюю очередь связана с понятием «проекция», имевшим в психологии довольно сложную и переменчивую историю [см.: H. Heckhausen, 1960a]. Определяющим стал вариант этого понятия, предложенный Фрейдом [S. Freud, 1894]. По Фрейду, проекция служит защитным механизмом, посредством которого индивиды, прежде всего параноики, приписывают другим людям собственные чувства и намерения, не желая признать их своими. Они как бы проецируют

эти чувства «вовне». Хотя с абсолютной надежностью существование такого процесса доказать не удалось [B. I. Murstein, R. S. Pryer, 1959], были выявлены другие, не менее заслуживающие внимания взаимосвязи. Так, Мюррей [H. A. Murray, 1933] на одном детском дне рождения после страшных рассказов в темноте про убийства показал детям фотографии незнакомых лиц и попросил сказать, насколько эти люди злы. После рассказов те же лица, которые ранее оценивались детьми как добрые, были охарактеризованы ими как значительно более злые. Очевидно, здесь сказалось дополнительное стимулирование ситуацией мотивационного состояния повышенной боязни. Сэнфорд [R. H. Sanford, 1937] установил также, что на толковании содержания картинок заметно сказывается чувство голода. Частота упоминания связанных с едой признаков при этом возрастает.

Оставалось сделать небольшой шаг, чтобы от этой методики, позволяющей получить индекс мотивации, перейти к разработке методики, давшей показатели «мотив — мотивации». Для этого предъявлявшиеся картинки должны были тематически соответствовать определенным мотивам, стимулируя у их интерпретатора соответствующие мотивацейные состояния, которые могли проявляться в опознании и толковании картинок. Чтобы создать у испытуемого мотивационное состояние, тематически связанное с воспроизведенной на картинке ситуацией, испытуемого просили составить по предъявленной картинке развернутый рассказ, для чего ему было необходимо полностью переключиться на изображенную ситуацию, обдумать, что в ней происходит и может произойти дальше, представить, о чем думают и что чувствуют изображенные лица, и т. д. Если в рассказах разных испытуемых по содержательно одинаковым картинкам мотивационная тематика проявляется различным образом, то при прочих равных условиях это позволяет судить о различиях в соответствующем мотиве.

Мюрреевское диспозициональное понятие мотива (need) и его классификация мотивов уже рассматривались в гл. 3. Это понятие и классификация оказали решающее влияние на разработку ТАТ и первоначально предложенную систему анализа содержания рассказов [H. A. Murray, 1943]. Отметим, кстати, что разработке методики ТАТ способствовала дискуссия между Мюрреем и Оллпортом, профессорами Гарвардского университета. Оллпорт [G. W. Allport, 1953] считал, что индивиды, не проявляющие невротических симптомов, на непосредственный вопрос об их мотивах сразу могут дать ответ. На это возразил Мюррей, который в данном вопросе придерживался позиции Фрейда, впервые изложенной еще в 1900 г. Мюррей утверждал, что мотивы недоступны интроспекции и находят свое выражение в мечтах, сновидениях и других продуктах воображения. Однако мы не станем задерживаться на истории споров по данному и другим вопросам, связанным с методикой ТАТ [см.: A. W. Combs, 1947; H. Heckhausen, 1963b; H.-J. Kornadt, 1964; W. Lens, 1974].

Измерение мотивации достижения

Методика ТАТ в том виде, в каком она была разработана Мюрреем для клинико-психологической диагностики личности, не могла считаться надежным инструментом измерения отдельного мотива, что побудило Мак-Клелланда и его коллег заняться в конце 40-х гг. поиском средств измерения отдельных мотивов. Они изучали возможности применения ТАТ в более однозначных условиях, когда различные мотивационные состояния создавались при помощи экспериментальных средств. Например, использовалось голодание, длительность которого задавалась лишением пищи на различные сроки: 1, 4 и 16 ч, но при этом сами испытуемые, скажем матросы-подводники, не догадывались, что участвуют в исследовании [J. W. Atkinson, D. C. McClelland, 1948]. Кроме того, проведение ТАТ было объективировано и стандартизовано в форме группового варианта

методики. Картинка, содержательно связанная с пищей, на 20 с показывалась испытуемому; затем ему давалось 4 мин для написания по ней рассказа. С этой целью на листе бумаги предъявлялись четыре вопроса, на которые требовалось дать ответ. (Это были вопросы о тех событиях, что происходят на картинке в данный момент, или о тех, что привели к возникновению изображенной ситуации, о том, что думают и чувствуют сами персонажи, а также о том, как будет ситуация развиваться дальше и чем закончится.)

Рассказы по ТАТ испытуемых, лишенных пищи на разные по длительности промежутки времени, тщательно анализировались с точки зрения имеющихся в них различий. Было установлено, что с увеличением времени пищевой депривации в рассказах начинают чаще встречаться высказывания, связанные с приемом пищи или продуктами питания, причем одновременно уменьшается число высказываний на другие темы. Отмечался также рост упоминаний скудости средств питания, инструментальной активности, приближавшей время принятия пищи, и нехватки пищи персонажам рассказа. Напротив, уменьшалось число упоминаний действий, связанных с едой и утолением голода. После тщательного отбора отдельных категорий содержания рассказов и их положительной или отрицательной оценки в баллах (в зависимости от увеличения или уменьшения частоты их появления с возрастанием депривации) была разработана процедура анализа содержания рассказов. Ее применение экспертами, не имевшими никакой информации об условиях пищевой депривации, в которых писались рассказы, выявило существенные расхождения показателей состояния голода при воздержании от пищи в пределах 1—4ч по сравнению с 16 ч.

Учитывая столь тщательные поиски разделительных критериев, результат оказался не слишком впечатляющим. Однако он воодушевил исследователей на то, чтобы без дополнительной перекрестной валидации методики измерения состояния голода применить эту объективированную в отношении натуральных потребностных состояний методику для измерения более высоких, психогенных мотивов. Основной вопрос заключался в пригодности данного метода для получения не только показателя мотивации, но и индекса «мотив—мотивации», т. е. в том, насколько эта методика отражает относительно устойчивые индивидуальные различия в силе мотивов. В поисках ответа на этот вопрос Мак-Клелланд и его сотрудники [D. C. McClelland et al., 1949; 1953] занялись изучением мотива достижения.

Логика метода измерения мотива была проста [D. C. McClelland, 1958a; 1971]. Его апробация способствовала тому, что исследования мотивации значительно продвинулись вперед. Испытуемые вновь должны были писать рассказы по картинкам, тематика которых на этот раз уже относилась к достижениям. На рис. 6.4 изображена одна из наиболее часто использовавшихся картинок. И опять-таки перед написанием рассказов исследователи пытались создать различные мотивационные состояния, для чего использовался тест, состоявший из 7 разных заданий, предъявлявшихся в 6 различных условиях побуждения мотива достижения. Различная сила побуждения должна была по-разному проявиться в содержании рассказов, релевантных данному мотиву. Мы, таким образом, имеем здесь дело с экспериментальным планом типа Ia (см. табл. 1.4), который прежде всего пригоден для решения таких основных проблем, как классификация мотивов (в данном случае установление границ мотива достижения) и их побуждения; но этот план не решает еще проблемы измерения мотива (экспериментальный план типа IIa), поскольку для этого необходимо разработать способ анализа содержания рассказов по ТАТ, который позволил бы отличить друг от друга неодинаково стимулированные мотивационные состояния.

Длившийся 20—30 мин предварительный тест и непосредственно за ним предъявлявшаяся методика ТАТ проводились разными эксперимента-

торами с тем, чтобы оба были свободны в своих действиях. Предполагалось, что индуцированное в предварительной части исследования мотивационное состояние сразу не исчезает, но сохраняется и во время написания рассказов. Условия побуждения мотива были разделены следующим образом.

Расслабляющее. Экспериментатор представлялся испытуемым студентом старшего курса, вел себя во время эксперимента очень раскованно, сообщал, что предложенные тестовые задания еще только разрабатываются и поэтому проверяются не испытуемые, а сами задания с целью их совершенствования. Он также говорил, что испытуемым можно не указывать свои фамилии и не подписывать тестовые бланки.

Нейтральное. В этом случае тематически связанное с достижениями содержание ситуации не преувеличивалось, но и не преуменьшалось. Ситуация эксперимента должна была походить на обычное исследование.

Ориентирующее на достижение. В этом случае экспериментатор вел себя, как экзаменатор, подчеркивал значение предложенных заданий как теста, направленного на оценку способностей, и побуждал участников «сделать все от них зависящее».

Успех. Тестовые задания предъявлялись с теми же комментариями, что и в предыдущем случае. После выполнения первого из них и в конце серии испытуемые получали возможность сравнить свои результаты с сообщавшимися экспериментатором «нормами», которые были столь низкими, что каждый испытуемый добивался «успеха».

Неудача. Все происходило так же, как и в предыдущем случае, за исключением сообщаемых «норм», которые были заведомо выше результатов испытуемых, что неизбежно вело к переживаниям неудачи.

Успех—*неудача.* После первого задания следовал «успех», как в условии успеха, а в заключение теста— неудача», как в условии неудачи.

Каждое из этих побуждающих условий несет в себе определенные, тематически связанные с достижением содержания, которые указывают на привлекательность (валентность) возможных последствий деятельности. Речь идет о тех естественно ожидаемых в данной ситуации, а затем и переживаемых валентностях, которые вызывают релевантные мотиву чувства, активируя определенное состояние мотивации (особенно сказывается при этом влияние успешных или неуспешных результатов на самооценку и оценку другими) [D. C. McClelland, 1971; H. Heckhausen, 1977a, b]. Вряд ли в расслабляющем условии, когда как бы проверяются сами тестовые задания, а не собственные способности испытуемого, хороший

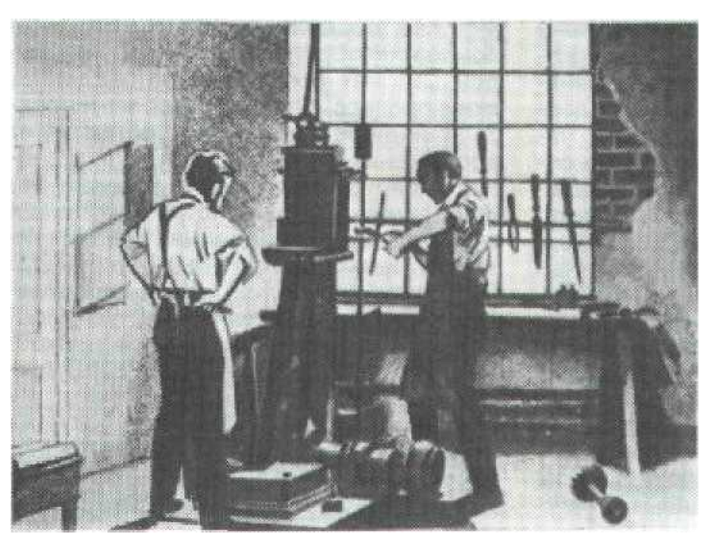


Рис. 6.4. «Два изобретателя», одна из наиболее часто используемых картинок в методиках n Ach [D. C. McClelland, J. W. Atkinson, R. A. Clark, E. L. Lowell, 1953, p. 101]

результат будет иметь решающее значение для самоутверждения или оценки другими. Точно так же не будет чрезмерной угроза плохого результата. Последний, однако, будет оцениваться иначе в условии индуцирования неудачи.

Разработка ключевых категорий для анализа содержания рассказов

Два условия: расслабляющее и «неудача» — первоначально считались предельными в отношении побуждения мотива. Условие неудачи МакКлелланд, Кларк, Роби и Аткинсон [D. C. McClelland, R. A. Clark, T. B. Roby, J. W. Atkinson, 1949] сначала трактовали по аналогии с пищевой депривацией как создающее дефицит в удовлетворении мотива достижения и поэтому видели в нем условие наиболее сильного побуждения мотива. Позднее [D. C. McClelland et al., 1953] от этой сомнительной аналогии с мотивом голода пришлось отказаться из-за ряда труднообъяснимых случаев частоты встречаемости отдельных категорий содержания рассказов, написанных испытуемыми в ситуациях расслабления и неудачи. Сравнение частоты встречаемости этих категорий навело на мысль о существовании особых реакций на неудачу, которые нельзя было считать типичными для сильно стимулированного мотивационного состояния. По этой причине расслабляющему условию было противопоставлено условие, ориентирующее на достижение, после чего исследователи занялись поиском таких категорий содержания рассказов, которые своей частотой распределения достаточно определенно выражают экстремальность этих двух условий побуждения.

При этом исходили из общего представления, что для мотивированных на достижение переживаний и поведения всегда характерно соотнесение с высоким стандартом качества. Это общее определение было конкретизовано в трех спецификациях, которые с большей частотой встречались в рассказах, написанных после ориентированной на успех деятельности, чем в рассказах, написанных в расслабляющей ситуации. Соответственно, рассказ только тогда классифицировался как «содержащий тему достижения» (показатель в баллах — + 1), когда в нем шла речь (а) об ориентации деятельности на некоторый стандарт прилежания (например, о стремлении получить хорошую оценку на экзаменах) или (b) о достижении такого результата, который, по общему мнению, мог бы считаться «уникальным» (скажем, изобретение), или (с) о тематически связанных с достижением отдаленных целях (например, профессиональных). Если ни один из этих показателей не присутствовал в анализируемом рассказе, а речь шла просто о выполнении какой-либо обычной работы, тематика рассказа рассматривалась как «неопределенная» (показатель в баллах—0). Если же рассказ вообще не содержал никаких намеков на выполнение его персонажами работы, результаты которой могли бы оцениваться как достижение, то он считался «не связанным» с темой достижения (показатель в баллах — -1).

Когда тема достижения присутствовала в рассказах в явном виде, создатели методики определяли специфические категории содержания ориентированного на достижение поведения, частота появления которых позволяет наиболее четко различить обе крайние формы условий побуждения мотива. На рис. 6.5 приведена выработанная в итоге такой работы схема анализа содержания рассказов, при помощи которого выделялся направленный на достижение поведенческий процесс. Этот процесс начинается в индивиде с его потребности (п) достижения определенной цели и сопровождается ожиданием успеха (0+) или неудачи (0-). Инструментальная активность, направленная на достижение цели, может быть успешной (И+) или неудачной (И-); оказываемая извне поддержка (Пд) усиливает активность, а имеющиеся в окружении препятствия ($Пр_0$) или индивидуальные недостатки ($Пр_и$) могут ее блокировать. При этом после успеха или неудачи возникают соответственно позитивные (С+) или негативные (С-) эмоциональные состояния. Для

каждой из перечисленных категорий содержания были получены доказательства того, что она чаще встречается в рассказах, написанных после выполнения заданий с инструкцией, ориентирующей на достижение, чем после расслабляющей инструкции.

Таким образом, ключевые категории для обработки содержания были отобраны и определены настолько тщательно, что обеспечивалась высокая степень согласованности оценок различных экспертов [D. C. McClelland et al., 1953; J. W. Atkinson, 1958, гл. 12 и приложение I]. Каждая из категорий, если она встречалась в рассказе, оценивалась в 1 балл.. Сумма баллов, полученных по всем рассказам, написанным одним испытуемым, рассматривалась как показатель его мотивации достижения. На табл. 6.4 приведены в порядке возрастания определенные при помощи данных ключевых категорий содержания средние показатели мотивации для конкретных условий побуждения. Как и предполагалось, методика анализа содержания доказала свою пригодность для измерения индекса мотивации; показатели растут вместе с ростом силы побуждения. В дальнейших исследованиях эти результаты подтвердились [E. L. Lowell, 1950; J. C. Martire, 1956; R. N. Haber, R. Alpert, 1958].

Таблица 6.4

Влияние различных условий побуждения на показатели мотивации достижения в написанных после выполнения задания рассказах ТАТ [D. C. McClelland et al.. 1953, p. 184]

Условия побуждения	N	Средний показатель	Стандартное отклонение
Расслабляющее	39	1,95	4,30
Нейтральнее	39	7,33	5,49
Ориентация на достижение	39	8,77	5,31
Успех	21	7,92	6,76
Неудача	39	10,10	6,17
Успех — неудача	39	10,36	5,67

Разработанная Мак-Клелландом и его коллегами методика ТАТ для измерения мотивации представляет собой средство систематического получения выборок мыслей испытуемого, воображаемых оперантных действий, которые дозированно индуцируются в соответствии с темой мотива и исчерпывающим образом оцениваются с помощью ключевых категорий обработки содержания как по качественным показателям, так и по степени интенсивности мотивационного состояния. В сравнении с другими описанная методика имеет, как представляется, некоторые преимущества. Перед респондентными опросниками, если учесть уже отмечавшуюся оперантную природу деятельности воображения, она обладает тем достоинством, что воображаемые переживания и поступки могут оформляться в сочетании со сложными нюансами значений. Кроме того, цель использования методики, представляемой как «тест на воображение», остается для испытуемого скрытой, что почти исключает возможность проявлений тенденций к фальсификации, избегания социально нежелательных и предпочтения социально одобряемых ответов. По сравнению с наблюдением за реальным поведением в аналогичных жизненных ситуациях этот метод значительно экономичнее. (Сколько усилий и времени пришлось бы затратить, чтобы пронаблюдать испытуемых в тех жизненных ситуациях, которые столь легко разворачива-



Рис. 6.5. Схема дифференциации целенаправленной последовательности действий в соответствии с категориями содержания рассказов по ТАТ. П—потребность в достижении цели; О+—ожидание успеха; О-—ожидание неудачи; С+—позитивное эмоциональное состояние; С-—негативное эмоциональное состояние; И-—неудачная инструментальная деятельность; И+—успешная инструментальная деятельность; Пд—поддержка извне; Пр$_0$—-препятствие, возникающее в окружающей обстановке; Пр$_и$ —недостатки индивида (O. C. McClelland, J. W. Atkinson, E. L Lowell, 1953, p. 109}

ются в их рассказах!) Наконец, в то время как на реальные действия влияет множество немотивационных факторов и внешних обстоятельств, в деятельности воображения личностные ценностные диспозиции, ожидания и цели действий в буквальном смысле слова черпаются из ближайшего источника.

Мак-Клелланд и его коллеги [D. C. McClelland et al., 1949] первыми указали на преимущества новой методики. Их исследование, как они пишут,

«...построено на естественном допущении об управляемости воображаемого поведения теми же основными принципами, что и всякого другого. Например, в ряде экспериментов установлено аналогичное возрастание инструментальной активности с ростом влечения, как и на обычном двигательном уровне; в других экспериментах, как при обусловливании по Павлову, зафиксировано точно такое же возрастание антиципирующих целевых реакций (слюноотделение). Если считать, что принципы, управляющие воображаемым поведением, ничем не отличаются от управляющих практическим действием и оба типа поведения анализируются по соответствию одним и тем же категориям ответов, то используемый в данном случае метод оказывается более тонким и гибким средством обоснования и распространения этих принципов, чем обычный метод изучения практических действий. Так, весьма трудно получить практическую реакцию, которая соответствовала бы предвосхищению депривации, следующему за побуждением влечения на уровне воображения. Можно даже пойти еще дальше и предположить, что, используя данный метод, Толмен мог бы изучать «когнитивные карты» более непосредственно, а не выводить их существование как значимых и детерминирующих поведение промежуточных переменных из поведения крыс ...» [p. 254].

Авторы также видят в полученных ими результатах определенное подтверждение выводов о мотивах, к которым под влиянием толменовского доказательства существования процессов ожидания пришел еще Халл в начальный период своей деятельности. О тех категориях содержания, частота которых возрастает с ростом побуждения мотива, Мак-Клелланд и его коллеги пишут:

«Большинство, если не все они, по-видимому, направлены в будущее—например, установленные желания достижения, успешная инструментальная деятельность, антиципирующие целевые реакции и позитивные эмоции в конце рассказа. Вместе с тем категории не меняются, что, казалось бы, больше относится к объективному описанию ситуации... без устремления или момента предвосхищения. Это... означает, что одна из основных характеристик мотивации,— по крайней мере, мотивации достижения— быть антиципирующей или опережающей. Может показаться, что в этом мы радикально отходим от обычного представления о мотиве как о длительное время дефицитном стимуле; но, как ни странно, Халл [C. L. Hull, 1932], исходя из совершенно других данных, пришел почти к такому же заключению, а именно, что частичные антиципирующие целевые реакции — это ключ к пониманию целенаправленных и мотивационных феноменов. Фактически можно доказать, что наблюдавшиеся в этом эксперименте антиципирующие целевые реакции дают такое независимое подтверждение точки зрения Халла, которое трудно было бы получить, экспериментируя с животными» [ibid., p. 253].

Измерение мотива достижения

В целом разработанные методики позволили получить индикаторы мотивации, которые оказались чувствительными к тематическим различиям побуждения. Необходимо было приспособить данные методики для измерения мотива, т. е. стандартизовать условия побуждения по степени выраженности и равнозначности для всех испытуемых, чтобы различия в показателях мотивации можно было объяснить не ситуационным побуждением, а различиями в личностных диспозициях (экспериментальный план типа II). Иными словами, предельные интраиндивидуальные различия в разных ситуациях необходимо было отличить от предельных межиндивидуальных различий в одной и той же ситуации. Вопрос в том, что и относительно какой степени побуждения должно быть стандартизовано в методике ТАТ. Для этого в методике следовало проанализировать пять ее составных частей: (1) общие ситуационные условия (например, выполнение предварительного задания или способ поведения экспериментатора); (2) инструкцию к написанию рассказов (например, указание на то, что методика представляет собой тест на воображение, а не тест достижения); (3) проведение теста (групповая процедура— письменные ответы на вопросы в заранее подготовленных опросных листах в условиях ограниченного времени—была необходима для уменьшения влияния посторонних

факторов); (4) тематически связанное с достижением содержание картинок ТАТ; (5) ключевые категории анализа. Из всех этих частей в методике уже были достаточно отработаны: инструкция, проведение теста и способ оценки результатов. Предстояло только выяснить степень побуждения различных ситуационных условий и самих картинок.

Еще раньше [R. N. Haber, R. Alpert, 1958; E. Klinqer, 1967] различные средние показатели nAch подверглись систематическому исследованию. Чем сильнее [установлено в: B. Jacobs, 1958] побуждающее влияние содержания серии картинок, тем выше показатели мотива. Если по медиане показателей по ТАТ испытуемых разделить на высоко- и слабомотивированных, то полученные группы испытуемых столь же хорошо могут разделить серии картинок на сильно- и слабопобуждающие [D. C. McClelland et al., 1953, p. 198]. То же самое относится к любым задаваемым ситуацией условиям побуждения (даже жесты экспериментатора влияли на различия) [E. Klinger, 1967]. Каждый из двух обсуждаемых факторов побуждения—картинки и заданная экспериментальная ситуация— примерно одинаковым образом повышал показатели nAch. Эти факторы в основном и влияют на различия в потребности достижения, по-видимому, не взаимодействуя друг с другом. На вопрос о том, какой силой побуждения должны обладать оба фактора и в каком сочетании использоваться для наилучшего различения мотива, можно ответить следующим образом:

«Наиболее избирательным является сочетание сильного ситуационного влияния и слабого воздействия картинок, или наоборот» [D. C. McClelland et al., 1953, p. 194; и далее: R. N. Haber, R. Alpert, 1958]. «Взятые вместе, эти факторы не должны быть ни слишком слабыми, поскольку тогда испытуемому едва ли придут в голову мысли, тематически связанные с достижением, и в результате межиндивидуальные различия будут нивелированы «снизу»; ни слишком сильными, поскольку тогда испытуемому независимо от его склонностей тематически связанное с достижением содержание будет навязано извне, и межиндивидуальные различия будут нивелированы «сверху». Практика проведения эксперимента показывает, что лучшие результаты дают слабые ситуационные влияния (нейтральные условия без какой бы то ни было настройки посредством инструкции или проведения предварительного эксперимента) и выраженная тематика предъявляемого изобразительного материала. Это сочетание факторов имеет перед другими очевидные преимущества: (1} требует минимальных затрат; (2) естественно и, главное, (3) надежно, т. е. может быть воспроизведено с большим постоянством, что повышает измерительную надежность методики...» [H. Heckhausen, 1964b, S. 245].

Против слабо выраженной тематики содержания картинок говорит и возникающая вследствие этого многозначность, которая может привести к конкуренции представлений рассказчика, относящихся к темам различных мотивов [S. Feshbach, 1961], последнее важно только для методики, предназначенной установить интраиндивидуальные проявления различных мотивов. При достаточно выраженной теме мотива в содержании картинок повышается надежность теста, т. е. устойчивость показателей при повторном тестировании [R. N. Haber, R. Alpert, 1958]. Была также установлена нецелесообразность введения в инструкцию тематически связанных с достижением акцентов, когда, скажем, написание рассказов выдается за тест на интеллект. Эти акценты обычно настолько сковывают испытуемых, что анализ содержания дает не так уж много [D. C. McClelland et al., 1953, p. 103]. В условиях сильного побуждения ситуацией и картинками у части людей выявился парадоксальный эффект: их показатели по ТАТ оказывались ниже, чем в более слабых условиях побуждения [W. A. Scott, 1956]. Рассказы становились короче и содержали больше мыслей о неудаче. Очевидно, это были люди, опасающиеся неудачи, усматривающие в сильном побуждении к достижению угрозу себе, а потому даже в деятельности воображения предпочитающие поведение избегания (так называемые «избегатели»). Исходя из этого случая обратного эффекта, порождаемого переживанием ситуационного побуждения как угрожающего, некоторые авторы [R. S. Lazarus, 1961] предположили существование общего обратного эф-

фекта, характерного для рассказов по ТАТ. Они утверждали, что тот, кто в жизни нечасто добивается достижений, должен писать рассказы, содержание которых тематически сильно связано с достижением, и наоборот. Однако до сих пор никаких доказательств этому найдено не было. Скорее, напротив, представляется, что деятельность воображения и поступки параллельны друг другу, по крайней мере, в случае мотивов, связанных с социальным табу, таких, как сексуальность и агрессивность [D. C. McClelland, 1966; H. Heckhausen, 1967, p. 13].

Измерение индивидуальных различий в мотиве в стандартизованных условиях побуждения в конечном счете означало, что применяемый метод валиден. Многочисленные исследования, в которых с помощью показателей мотива удалось наилучшим образом объяснить дисперсию различных аспектов поведения и переживаний, подтвердили его валидность. Этим вопросом мы займемся после экскурса в историю разработки обсуждаемой и других методик. А пока отметим, что измерение с помощью ТАТ величины мотива достижения у женщин уже в первых экспериментах по условиям побуждения столкнуло исследователей с загадкой. Мы к этому вернемся в гл. 12, когда пойдет речь об эффекте так называемой экстринсивной привлекательности.

Измерение тенденций «надежды на успех» и «боязни неудачи»

Для группы исследователей, которую возглавлял Мак-Клелланд, не было секретом, что при измерении мотива достижения в ключевых категориях анализа часто смешиваются две различные мотивационные тенденции, а именно тенденция «надежды на успех» (мотив успеха) и «боязни неудачи» (мотив неудачи). Таким образом, применяемые при обработке ключевые категории отражают связанное с успехом и неудачей содержание, и все оно сводится к выражаемому в баллах единому показателю. Здесь дает о себе знать исходная концепция, когда мотивация достижения рассматривается по аналогии с потребностью в пище и соответственно этому стимулирование неудачи приравнивается к повышенному состоянию голода. Проведенный впоследствии анализ побуждающего воздействия успеха и неудачи на частоту связанного с ними содержания не дал каких-либо однозначных результатов. Хотя частота как позитивных, так и негативных эмоциональных состояний повышалась, но в отношении ожиданий успеха и неудачи картина оказалась парадоксально противоположной («эффект Поликрата»). В уже обсуждавшемся исследовании Скотта [W. A. Scott, 1956] было установлено, что группа так называемых «избегателей» в условиях более сильного побуждения имеет меньшие по величине показатели потребности достижения, чем в условиях более слабого побуждения.

Проведенный в связи с неясностью эффектов побуждения факторный анализ категорий содержания и прежде всего взаимосвязей показателей потребности достижения с различными поведенческими переменными вполне определенно подтвердил необходимость различения двух мотивационных тенденций [H. Heckhausen, 1963a; b, S. 40—48]. Еще в 1953 г. Мак-Артур подверг критике точку зрения, согласно которой с возрастанием силы мотивации в содержании рассказов должно соответственно увеличиваться число признаков, тематически связанных как с успехом, так и с неудачей. Он сопоставил выделенные по соотношению между способностями к обучению в школе и учебными успехами две группы школьников, одна из которых была, скорее, ориентирована на успех, а другая—на неудачу, и установил, что в написанных ими рассказах доминируют признаки, связанные соответственно с успехом и с неудачей.

Но даже когда суммарные показатели потребности достижения соотносились с релевантными мотиву поведенческими переменными, все же были основания разделять две тенденции мотива достижения. Поразительным образом средняя треть, а порой и половина распределения показателей

nAch всегда соответствовала тем поведенческим данным, которые указывали на тенденцию избегания неудачи.

Эту проблему «средней трети» распределения показателей мотива достижения в конце 70-х гг. Соррентино и Шорт [R. M. Sorrentino, J.-A. Short, 1977] вновь подвергли экспериментальному анализу. В четырех своих исследованиях и при повторном анализе ранее проведенных работ они получили теоретически неожиданные результаты, если сильно- и слабомотивированные (по показателю nAch) или мотивированные на успех и неудачу (nAch по сравнению с TAQ) испытуемые сравнивались между собой по медиане, а не по верхней или нижней трети распределения. Испытуемые со средними по величине показателями мотива по их поведенческим характеристикам выпадали из среднего положения между двумя другими экспериментальными группами (верхняя и нижняя трети распределения показателей). Авторы исследования предположили, что для испытуемых из средней трети распределения показателей, т. е. для тех, о ком, обычно говорят «ни то ни се», в различных ситуациях характерна низкая консистентность (стабильность) мотивации, а потому их поведение в большей степени подвержено влиянию ситуационных факторов, чем поведение тех, чьи показатели попадают в верхнюю и нижнюю трети распределения [O. J. Bern, A. Alien, 1974].

В качестве примера исследования, в котором нижние половины распределения показателей nAch свидетельствуют о мотивационных тенденциях избегания неудачи, приведем связанную с эффектом Зейгарник работу Аткинсона [J. W. Atkinson, 1953]. Автор исследования предлагал задания, выполнение которых прерывалось на середине в расслабляющих, нейтральных и ориентированных на достижение условиях. Полученные результаты представлены на рис. 6.6. С возрастанием тематически связанного с достижением побуждения высокомотивированные испытуемые вспоминали больше, а слабомотивированные — меньше незавершенных заданий. Но чем больше незавершенность оформлялась как неудача, тем выраженнее оказывался эффект Зейгарник у мотивированных на успех и тем быстрее он исчезал у мотивированных на неудачу. У последних это можно было объяснить проявлением нейтрализующих эффект Зейгарник защитных тенденций, как это часто наблюдалось в ситуациях, отягощенных самооценкой (см. гл. 5).

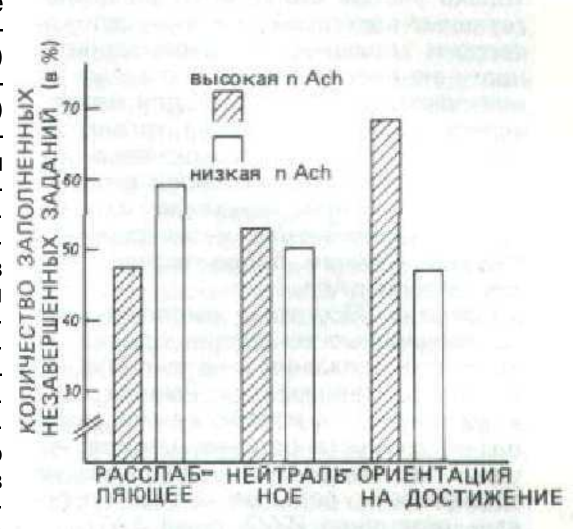


Рис. 6.6. Средняя частота запоминания незавершаемых заданий у высоко- и слабомотивированных (по показателям nAch) испытуемых при трех различных условиях тематически связанного с достижением побуждения [D. C. McClelland et at., 1953. p. 266]

Моултон [R. W. Moulton, 1958], в свою очередь, использовал эффект Зейгарник в качестве внешнего критерия для повторного анализа взятых из эксперимента Аткинсона рассказов по ТАТ тех испытуемых, у которых условия усиливающегося побуждения к достижению никак не улучшали запоминания незавершенных заданий. В рассказах этих испытуемых чаще должно было встречаться содержание, характерное для тенденции «боязни неудачи». С помощью чередования методов валидации от различных вариантов побуждения до корреляций с релевантными мотиву внешними критериями удалось найти и выделить те категории **содержания,** кото-

рые в условиях ориентации на достижение соотносятся с преимущественным запоминанием завершенных заданий. В результате была установлена линейная зависимость между выраженными в баллах показателями, полученными в соответствии с новыми ключевыми категориями обработки содержания на представленность в нем мотива неудачи, и феноменом, обратным эффекту Зейгарник. Новые ключевые категории определялись не только учетом выявленных ранее негативных категорий: частично эти категории пришлось переопределить, частично ввести новые. В отличие от них показатели в баллах для мотива успеха были определены только на основании позитивных ключевых категорий для nAch; со своей стороны они обнаружили линейную взаимосвязь с запоминанием незавершенных заданий, причем более тесную, чем показатели nAch.

Попытка Моултона выделить обе мотивационные тенденции, однако, не имела продолжения и не была перекрестно валидализована. Вместо этого в американских исследованиях мотивации для установления мотива неудачи использовались опросники на тревожность, большей частью на боязнь экзаменов (TAQ, реже AAT).

Вплоть до сегодняшнего дня их использование так и не получило убедительного обоснования. Вопросы, касающиеся боязни экзаменов, относятся не к мотиву как личностной тенденции избегания неудачи, а в лучшем случае к поведенческим симптомам, которые человек способен замечать у себя, когда уже находится в ситуации, угрожающей ему неудачей [J. W. Atkinson, 1964, p. 289]. Неизвестно, существует ли между мотивом (тенденцией) избегания неудачи и нейровегетативными признаками (например, учащенным сердцебиением) линейная зависимость. Так, поведение при повышенной поисковой мотивации тоже может сопровождаться напряженностью и беспокойством. Наконец, еще не было попыток разделить экзаменационную тревожность на два компонента: сомнение в себе и эмоциональность [R. M. Liebert, L. W. Morris, 1967], проверив каждый в качестве индикатора избегания неудачи.

В англоязычной научной литературе показатели nAch обычно привлекают в качестве индикатора мотива успеха, а данные по TAQ — в качестве индикатора мотива неудачи. Распределения обоих показателей чаще всего разделяются по медиане. Испытуемым с показателями nAch, расположенными выше медианы, и показателями TAQ, расположенными ниже ее, приписывается «высокий результирующий мотив достижения». Сила мотива неудачи рассматривается при этом как сдерживающая, снижающая величину ведущего мотива успеха (nAch) [J. W. Atkinson, 1957; 1964]. Хотя это определение обеих мотивационных тенденций оказалось плодотворным, сочетание оперантных методик ТАТ с респондентными опросниками для измерения обеих мотивационных тенденций не позволило получить убедительных данных и опровергает трактовку мотива неудачи исключительно как тормозящего деятельность фактора [H. Heckhausen, 1963a, 1968, 1977a; K. Schneider, 1973].

Методика ТАТ для обоих мотивов достижения

В немецкоязычных исследованиях признание получила методика ТАТ, измеряющая обе мотивационные тенденции. При создании двух независимых ключевых категорий обработки содержания рассказов для получения показателей «надежды на успех» (НУ) и «боязни неудачи» (БН) автор этой книги [H. Heckhausen, 1963a] выделил сначала условия побуждения, делающие максимальными индивидуальные различия в мотивах: нейтральная инструкция и картинки, однозначно указывающие на ситуацию достижения. На половине из 6 картинок действие развивается успешно, на других трех ситуация складывается неудачно (для школьников Мейером, Хекхаузеном и Кеммлером была разработана параллельная серия картинок) [W.-U. Meyer, H. Heckhausen, L. Kemmler, 1965]. В качестве главного критерия идентификации

суждений, указывающих мотивированность на успех или неудачу, использовались не вариации предварительного побуждения мотива, а поведенческий критерий — динамика выбора сложности задач в проводимом независимо эксперименте по уровню притязаний. Это позволило строить исследование на иных основаниях. В рассказах по ТАТ двух групп испытуемых с позитивным или негативным отклонением целей сравнивались и выявлялись типичные различия в содержании высказываний. В результате многократного контент-анализа более чем 4000 рассказов и последующего уточнения определений категорий были отобраны признаки обеих мотивационных тенденций [H. Heckhausen, 1963a, p. 287—302]. В приводимом ниже списке перечислены отдельные категории содержания, по которым подсчитываются показатели для НУ или БН.

«Надежда на успех» (НУ)

1. *Потребность достижения успеха* (П). Эта категория отмечается, если некто в рассказе устанавливает для себя позитивно сформулированную цель или чувствует себя стремящимся к такой цели (например: «Он хочет создать новый прибор»).

2. *Инструментальная деятельность, направленная на достижение цели* (И) (например: «Ученик весь погружен в решение задачи»).

3. *Ожидание успеха* (У) (например: «Он уверен, что его работа завершится успешно»).

4. *Похвала как результат высокого достижения* (В) (например: «Мастер одобряет образцовое изготовление изделия»).

5. *Позитивное эмоциональное состояние,* связанное с работой, достижением, успехом в осуществлении поставленной цели (С+) (например: «Выполнение домашнего задания доставляет ему удовольствие»).

6. Тема *успеха* (Т) как дополнительная весовая категория. Учитывается только в том случае, если тема успеха доминирует в содержании рассказа.

«Боязнь неудачи» (БН)

1. *Потребность избежать неудачи* (Пи). Отмечается, когда имеет место постановка негативно сформулированной цели, явно присутствует желание событий, которые могли бы исключить неудачу, сожаление о поведении, которое привело к неудаче, или нерешительность и боязнь последствий неуспеха (например: «Он надеется, что мастер никак не прореагирует на ошибку»).

2. *Инструментальная деятельность, направленная на избегание неудачи, а* также ее возможных последствий (Ии) (например: «Ученик прячется, чтобы учитель не вызвал его к доске»).

3. *Неуверенность в успехе или в удаче* (Ун) (например: «Если и на этот раз не получится, я опозорен»).

4. *Обсуждение и критика* вследствие недостаточности успеха (К) (например: «Если хочешь выдержать выпускной экзамен, то тебе следует больше стараться»).

5. *Негативные переживания,* связанные с работой или достижением (С-) (например: «Я наверняка допустил бы такую же ошибку!»).

6. *Неудача* (Н), если ориентированное на успех поведение терпит провал (например: «Ученик запорол деталь»).

7. *Тема неудачи* (Тн) как дополнительная весовая категория. Учитывается, если в рассказе преобладает содержание, связанное с неудачей.

Одним из преимуществ этой методики по сравнению с процедурой определения nACH является то, что начальная проверка глобальной тематики достижения оказывается излишней. (Имеется в виду подсчет категорий по отдельным высказываниям рассказа.) В результате частные показатели оказываются независимыми, что делает возможным нормальное распределение общих показателей НУ и БН. Обе величины позволяют получить два производных показателя: их сумма дает «общую мотивацию» (НУ+БН=См), а разность — так называемую «чистую надежду» (НУ-БН=НЧ). Ключевые категории обработки содержания многократно

проверялись с помощью перекрестной валидации относительно внешнего критерия — динамики уровня притязаний.

Преобладание той или другой мотивационной тенденции всегда сопровождается различиями в выборе степени трудности цели. Мотивированные на успех предпочитают цели, которые лишь незначительно превосходят уже достигнутый результат; мотивированные на неудачу разделяются на две подгруппы, одна из которых нереалистично занижает, а другая — нереалистично завышает цели (см. гл. 9).

Обе мотивационные тенденции — НУ и БН — независимы друг от друга; их корреляция, как правило, низка и отрицательна. БН меряет не что иное, как боязнь экзаменов, поскольку TAQ не коррелируется ни с БН, ни с другими показателями ТАТ [R. Fisch, H.-D. Schmalt, 1970]. В табл. 6.5 приведены коэффициенты корреляции между nAch и переменными из методики ТАТ по Хекхаузену для двух выборок студентов.

Таблица 6.5

Корреляция между мотивационной переменной nAch [D. C. McClelland, 1953] и мотивационными переменными из методики ТАТ по Хекхаузену [H. Heckhausen, 1963a, S. 74]

nAch	Надежда на успех (НУ)	Боязнь неудачи (БН)	«Чистая надежда» (НЧ)	«Общая мотивация» (См)
Студенты педагогической академии (N = 71)	+0,73**	+ 0,15-	+0,32**	+0,63**
Студенты университета (N = 77)	+ 0,60**	+0,21	+0,27*	+0,62**

— p<0,01, '* — p<0,001.

В то время как nAch сильно коррелирует с НУ и чуть слабее с Cm, не выявлено никакой связи этого показателя с БН и установлена очень слабая корреляция с НЧ. Тестовые и конструктивные свойства различных мотивационных переменных будут описаны ниже.

Интенсивность и экстенсивность мотивов достижения

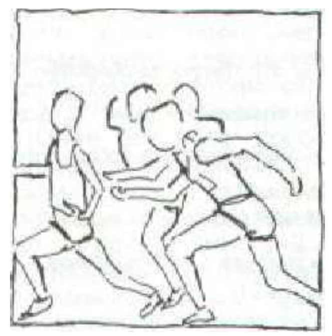
Показатели описанного варианта ТАТ складываются из сумм различных категорий, которые порождены каждой из картинок, а также из сумм одинаковых категорий, которые порождены различными картинками. Таким образом, смешиваются два разных информационных аспекта. С одной стороны, количество разнообразных категорий содержания в какой-то степени отражает *интенсивность* соответствующего мотива. С другой — количество изображенных на картинках различных ситуаций, стимулирующих релевантные мотиву высказывания, в какой-то степени отражает *экстенсивность* мотива, т. е. обобщенность соответствующей личностной диспозиции относительно разнообразных ситуаций. Различение измеряемого мотива по его интенсивности и экстенсивности [см. R. de-Charms, 1968; H. Heckhausen, 1968] первоначально не делалось, при этом подразумевалась одна интенсивность, как если бы высокомотивированные испытуемые во всех ситуациях, которые в принципе можно тематически интерпретировать в контексте деятельности достижения, обнаруживали одинаково высокую мотивацию. Речь идет, очевидно, о наивной теории мотивации, не принимающей в расчет индивидуальные различия во взаимодействии человека с ситуацией. Легко себе представить, что из двух людей с одинаково высокими по интенсивности мотивами один «начнет работать» только в очень узком классе требовательных характеристик ситуации (скажем, в области собственной профессиональной деятельности), тогда как другой будет использовать практически любую предоставляющуюся возможность, чтобы испытать свои способности. Для выявления подобных различий в экстенсивности нужно, прежде всего, планомерно и в достаточно широких пределах варьировать содержание предъявленных картинок, представляя в них разнообразные повседневные ситуации.

Шмальт [H.-D. Schmalt, 1973; 1976a; b] разработал методику так называемой решетки мотива достижения (LM-Gitter), которая позволяет различать интенсивность и экстенсивность мотива. Эта «полупроективная» мето-

дика сочетает уже упоминавшиеся преимущества ТАТ с экономичностью и однозначностью опросника. 18 картинок этой методики объединены в тройки, относящиеся к шести разнообразным сферам деятельности (а именно: труду, музыке, школьному обучению, самоутверждению, оказа-

цы ответов принадлежность к одной из трех мотивационных тенденций: НУ, БН, или $БН_2$. Тенденцию БН, можно обозначить как активное избегание неудачи (задания 2, 8, 16) и как «Я-концепцию» недостаточности способности (задания 6,8); тенденцию $БН_2$—как боязнь неудачи (задания 5,

Рис. 6.7, Две из 18 ситуаций, изображенных на картинках LM-решетки, форма для детей [H.-D. Schmalt, 1976b]





нию помощи, спорту). На рис. 6.7 в качестве примера приведены картинки из сферы спорта и школьного обучения (тестовая форма для детей). Под каждой картинкой располагаются в ряд 18 стандартных высказываний. За исключением четырех избыточных утверждений, они репрезентируют ключевые категории для обработки содержания при выявлении мотивов успеха и неудачи (например: «Он думает, что все сделал правильно» — позитивное ожидание успеха). Испытуемому остается только отметить те высказывания, которые соответствуют его пониманию ситуации на картинке.

Если объединить все отмеченные крестиком высказывания по каждой картинке, то получится матрица ответов (отсюда название методики — «решетка»), столбцы которой представляют интенсивность мотива (разнообразные высказывания, относящиеся к одной и той же картинке), а строки — его экстенсивность (одни и те же высказывания по отношению к разным картинкам). В табл. 6.6 приведены все 18 высказываний. Каждому высказыванию соответствует в левом столбце диагностическая ориентация задания (НУ, БН, избыточное), в правом—установленная при помощи факторного анализа общей матри-

7, 11, 13); тенденцию НУ—как уверенность в успехе (задания 3, 10), как предпочтение более трудных проблем (задания 5, 17) и как «Я-концепцию» достаточности способности (задания 4,14); тенденцию НУ И БН, — как биполярные факторные веса (задания 3,10). Конструктная валидация показателей мотива теста-решетки на уровень притязаний выявила тесную связь с методикой ТАТ По Хекхаузену: мотивированные на успех (НУ) предпочитают проблемы средней трудности, а мотивированные на избегание неудачи ($БН_2$), напротив,— экстремальные степени трудности.

Добротность методик и теоретический характер измеряемых переменных

В классической теории тестов [G. A. Lienert, 1967] основные критерии тестовой методики определяются объективностью проведения и обработки результатов тестирования, а также надежностью и валидностью полученных показателей. Критерий объективности и надежности—это предпосылки, а валидность—непосредственное доказательство того, что измеряемые переменные отражают личностные конструкты в постулированном теорией смысле. Ис-

Таблица 6.6

Диагностическая ориентация задания	Высказывание	Мотивационная тенденция
Избыточное высказывание	1. Он хорошо себя чувствует	—
БН (Ии)	2. Он думает: «Раз это трудно, то попробую еще»	БН(1)
НУ (У)	3. Он считает, что справится с этим	НУ и $ЕН_1$
НУ (С+)	4. Он думает: «Я могу гордиться собой, потому что смог сделать это»	НУ
БН (Пи)	5. Он думает: «Может быть опять неудача?»	$БН_2$
БН (С-)	6. Он недоволен тем, что у него получилось	$БН_2$
Избыточное высказывание	7. Он устал	$БН_2$
БН (Ии)	8. Он думает: «Я лучше попрошу кого-нибудь мне помочь»	$ВН_1$
Ну <П)	9. Он думает: «Хорошо, если бы это у меня получилось»	НУ
НУ(У)	10. Он думает, что все сделал правильно	НУ и $ВН_1$
БН(Ун)	11. Он боится, что сделал что-то не так	$БН_2$
Избыточное высказывание	12. Это ему не нравится	$БН_1$
БН (Пи)	13. Он не хочет, чтобы у него плохо получилось	$БН_2$
ИУ(П)	14. Он хочет сделать больше остальных	НУ
НУ{П)	15. Он думает: «Я лучше сделаю что-нибудь потруднее»	НУ
Избыточное высказывание	16. Он предпочитает ничего не делать	$БН_1$
НУ (И)	17. Он думает: «Если это трудно, то мне придется поработать дольше остальных»	НУ
БН (Ун)	18. Он думает, что не сумеет сделать этого	$БН_1$

• В скобках приведены ключевые категории анализа содержания рассказов относительно НУ и БН, по Хекхауэену (см. выше}. •

черпывающий обзор имеющихся в классической теории тестов критериев добротности методик в их многочисленных вариантах, применяемых для измерения мотивов, был проведен Файнеманом [S. Fineman, 1977], а позднее Хекхаузеном, Шмальтом и Шнайдером [H. Heckhausen, H.-D. Schmalt, K. Schneider, 1980].

В современных вероятностных моделях тестирования наподобие той, которую построил Раш [G. Rasch, 1960], делается попытка прямо связать друг с другом тестируемые свойства и характеристики теоретических конструктов. С помощью этих моделей проверяется, действительно ли и в какой мере ответы по тесту отражают одномерный континуум интенсивности некоторого латентного личностного измерения. В этом смысле тестовые ответы одномерны, когда они эквивалентны (а) для различных особенностей заданий и ситуаций (к

примеру, для различных картинок ТАТ), и (b) для различных групп испытуемых (например, для разных по возрасту, полу или выраженности некоторых психологических признаков), т. е. как в содержательном, так и в метрическом отношении дают сравнимый индекс латентной личностной диспозиции. К этому мы еще вернемся.

Поскольку, как мы уже в этом убедились, методики ТАТ весьма чувствительны к различного рода ситуационным влияниям, скажем к воздействиям имевших место ранее переживаний и условий побуждения мотива, особенностям инструкции, поведению экспериментатора и т. п., то *объективность проведения теста* представляется особенно важным моментом, который требует большой тщательности в отборе стандартных условий проведения теста, ибо в противном случае тестовые показатели внутри групп испытуемых или между ними окажутся несопоставимыми из-за различий в побуждениях мотива. *Объективность обработки теста* оказалась вполне удовлетворительной, поскольку ключевые категории анализа содержания достаточно легко усваиваются и используются лицами, проводящими подобные исследования. Существует несколько курсов тренировочных упражнений [для nAch: C. P. Smith, S. C. Feld, 1958; для НУ и БН: H. Heckhausen, 1963a]. Для обеих методик ТАТ коэффициент корреляции между суждениями двух экспертов, независимо друг от друга осуществлявших анализ содержания, колеблется в пределах от 0,80 до 0,95. Были разработаны программы для компьютерной обработки содержания рассказов по ТАТ [для nAch: P. J. Stone et al., 1966; для НУ и БН: G. Seidenstucker, E. Seidenstucker, 1974]. В случае LM-решетки, как и любой диагностической методики с заранее фиксированными вариантами ответов, объективность обработки показателей теста проблемы не составляет.

Надежность прежде всего означает стабильность тестовых показателей при повторных измерениях. По сравнению с опросниками корреляция методик ТАТ, определенная методом повторного тестирования, незначительна и колеблется в пределах от 0,40 до 0,60 в том случае, когда повторное предъявление теста производится, с интервалом в 3—5 нед [R. H. Haber, R. Alpert, 1958; H. Heckhausen, 1963a; M. Sader, H. Specht, 1967]. И все же для НУ и БН стандартная ошибка измерения позволяет использовать эту методику как средство различения по тестовым показателям от 3 до 4 групп испытуемых. Шмальт [H.-D. Schmalt, .1976] указал, что корреляция, определенная для LM-решетки методом повторного тестирования, составляет от 0,67 до 0,85 при интервале между испытаниями от 2 до 8 нед.

Конечно, в случае методик ТАТ необходимо иметь в виду, что повторение теста не воспроизводит исходных условий, поскольку картинки и первоначально составленные рассказы сохраняются в памяти, а это может вызвать у некоторых испытуемых желание не дублировать их содержания. Повторение теста как бы обнаруживает его неудовлетворительную надежность. Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1958] в этой связи рекомендовал судить о надежности по валидности.

Уинтер и Стюарт [D. G. Winter, A. J. Stewart, 1977] попытались внести ясность в эту проблему, давая при повторном тестировании спустя неделю группам испытуемых одну из трех инструкций: (1) представить себя в прежней ситуации тестирования и написать рассказы, как можно более похожие на те, что были составлены в первый раз; (2) не особенно задумываться над сходством рассказов, которые будут писаться, с предыдущими, не придавать этому сходству особого значения; (3) постараться составить рассказы, как можно более отличающиеся от написанных ранее. Корреляции повторного тестирования по трем различным инструкциям составили для методики ТАТ, предназначенной для измерения мотива власти, соответственно 0,61; 0,58 и 0,27. Корреляции при двух первых инструкциях значимы и значительно превышают корреляции при обычных усло-

виях применения методик ТАТ. Автор этой книги [H. Heckhausen, 1963a, S. 79] при повторном тестировании, дававшем относительно высокие корреляции, использовал второй вариант инструкций, предложенных Уинтером и Стюартом.

Вместо корреляций, определяемых методом повторного тестирования, в качестве критерия надежности часто используют корреляционную связь между разными половинами тестовых заданий при одном и том же проведении теста, хотя корреляция, полученная методом расщепления, свидетельствует не о стабильности тестовых показателей (поскольку интервал между сравниваемыми измерениями здесь фактически равен нулю), а, скорее, об однородности заданий теста. Высокая однородность или внутренняя согласованность теста в классической теории тестирования долгое время ошибочно принималась за предварительное условие его валидности. Еще не так давно эту точку зрения отстаивал Энтвисл [D. R. Entwisle, 1972], критиковавший предназначенные для измерения мотивов методики ТАТ. Действительно, эти методики отличает незначительная внутренняя согласованность—корреляции для НУ и БН по двум половинам теста едва значимы, а для nAch они хотя и выше, но их значимость также не очень существенна.

Это не удивительно, поскольку уже при разработке методик приходится исходить из определенной внутренней неоднородности: на картинках представлены различные сферы деятельности, они наводят на мысль об успехе или о неудаче изображенных персонажей. Аткинсон, Бонгорт и Прайс [J. W. Atkinson, K. Bongort, L. H. Price, 1977] при помощи моделирования на ЭВМ доказали, что незначительная или недостаточная внутренняя согласованность (измеренная по приходящемуся на одну картинку времени продуцирования высказываний, тематически связанных с достижениями) не мешает тестовым показателям по картинкам ТАТ обладать конструктной валидностью (см. гл. 12, раздел «Динамическая модель действия»).

Согласованность как измерительная и теоретическая проблема

Фактически уже такой яркий представитель теоретико-личностного подхода, как Оллпорт [G. W. Allport, 1937], никогда не упускал из виду влияние ситуационных факторов, считая, что различия (несогласованность) поведения в тех или иных ситуациях нельзя объяснять несогласованностью измеряемых личностных диспозиций. Одинаковая мера одного и того же личностного свойства может в разных ситуациях проявляться по-разному и быть разной по силе [см.: H. A. Alker, 1972]. Высокая ситуационная специфичность реакций нисколько не противоречит обобщенным личностным диспозициям (пока оба фактора оказывают на поведение суммарный эффект и не взаимодействуют друг с другом; см. рис. 1.3). Отдельные картинки ТАТ могут с различной частотой порождать совершенно разные в отношении категорий содержания рассказы, но это не означает отсутствия согласованности латентных личностных диспозиций. Одну из таких проблем призвана прояснить вероятностная модель тестирования Раша, в которой теоретико-измерительный и конструктный аспекты проблемы согласованности тесно связаны друг с другом.

Ход рассуждений таков. В основе наблюдаемого тестового поведения лежат латентные особенности индивида и тестовой ситуации (задачи); это соотношение носит вероятностный характер. Вероятность того, что испытуемый даст определенный ответ (например, ответ с содержанием С+ на картинку из ТАТ), увеличивается с возрастанием выраженности латентных личностных параметров соответствующей диспозиции испытуемого и с общей «легкостью» проявления латентных параметров задания (т. е. с усилением навязывания данной картинкой из ТАТ высказываний с определенным содержанием). Отталкиваясь от этого представления, с помощью функциональной модели удалось из матрицы тестовых ответов, сгруппированных по испытуемым и по заданиям, определить латентные личностные параметры и параметры задания (требовательный характер вещей, побуждающие условия ситуации). Подобный подход, разумеется, предполагает правомерность лежащей в его основе тестовой модели: задания (продуцированное содержание высказываний по отдельным картинкам) должны обладать «специфической объективностью», т. е. уже упоминавшейся эквивалентностью для всех испытуемых, чьи ре-

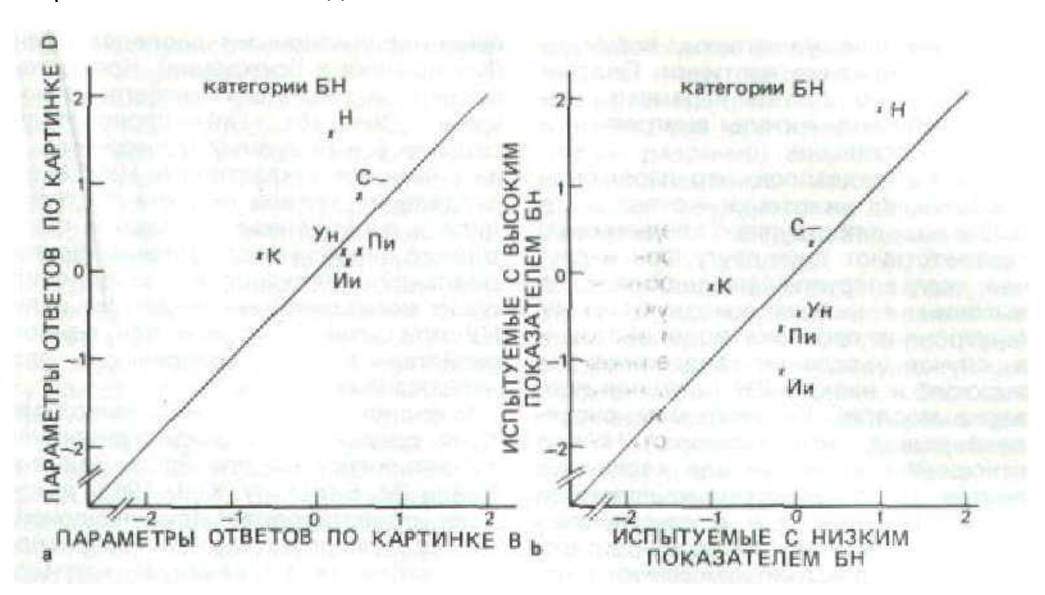


Рис.6.8.ПараметрответовпоБН(отдельныекатегориисодержания)для(а)двухразличныхкартиноки(b)двухразличныхгр

параметровответовотлиниирегресиивслучае(а)еще неозначает,авслучае(b),по-видимому,означаетотсутствиеспецифи

зультаты сравниваются между собой. Если, к примеру, связанные с успехом категории содержания принадлежат к одному классу эквивалентностей НУ, то фактически безразлично, какие из конкретных категорий использовать для измерения силы мотива НУ. Проконтролировать предположение о специфической объективности можно с помощью процедур «внутренней» и «внешней» проверки. Основная идея очень проста. При «внутренней» проверке испытуемых разделяют относительно медианы на имеющих высокие и низкие тестовые показатели (скажем, по НУ), а затем проверяют пропорциональность частоты каждого из тестовых ответов (категорий содержания) в обеих подгруппах суммарным тестовым показателям. Если такая пропорциональность имеет место, то делается вывод, что тестовые ответы обладают специфической объективностью. При «внешней» проверке модели испытуемых делят по медиане на основании других личностных диспозиций, с тем чтобы выявить, насколько разнородной может быть группа испытуемых, чтобы при этом не терялась специфическая объективность—эквивалентность заданий теста.

Куль [J. Kuhl, 1978a] проанализировал в соответствии с моделью Раша в протоколах ТАТ значения показателей в баллах НУ и БН по всем картинкам для 1034 испытуемых, которые отличались друг от друга по возрасту, полу и уровню образования, с точки зрения теоретико-конструктной согласованности категорий (специфической объективности). Сначала был поставлен вопрос о том, действительно ли частота категорий содержания, связанных с определенным конструктом (НУ или БН), в целом пропорционально меняется от картинки к картинке. Если бы это было так, то все категории должны при сравнении двух картинок укладываться на линию регрессии с углом подъема, равным 45°. Однако, как видно из рис. 6.8а, на котором представлены категории БН по двум «связанным с неудачей» картинкам В и D, конкретные категории содержания типа Н и К явно выпадают из графика регрессии; в сравнении с остальными категориями содержания Н и К встречаются в рассказах по картинке D непропорционально чаще, чем в рассказах по картинке В. Подобного рода взаимодействие картинок и параметров ответов, однако, еще не исключает специфической объективности личностных параметров и параметров заданий, если картинки и ответы рассматривать не раздельно, а в комбинации друг с другом, как специфиче-

ски влияющее на ответы, побуждающее содержание картинки. Подсчитанные таким образом параметры модели были подвергнуты внутренней и внешней проверке.

Для НУ оказалось, что параметры комбинации «картинки—ответы» в различных подгруппах испытуемых соответствуют друг другу, как в случае, когда группы разделяются по высоким и низким показателям НУ (внутренняя проверка модели), так и в случае, когда их разделяют по высоким и низким БН (внешняя проверка модели). Из этого можно сделать вывод, что категории НУ по отношению к отдельным картинкам внутри групп испытуемых являются эквивалентными, т. е. в конструктно-теоретическом смысле слова согласованными индексами измеряемого латентного личностного свойства. Отклонение от модели наблюдалось только для 2—3 картинок в случае, если испытуемые значительно отличались друг от друга по возрасту или уровню образования.

Для БН, напротив, никакого соответствия модели не обнаруживается. При внутренней проверке модели БН категории содержания неодномерные. На рис. 6.8b видно, что в случае картинки D у испытуемых с низким показателем БН непропорционально чаще встречаются категории Ии, Пи, Ун, в отличие от них у испытуемых с высоким показателем БН непропорционально чаще встречаются категории Н и К. Допущение о ситуационной согласованности и согласованности ответов при диспозиции БН не подтверждается. Дополнительная проверка того, определяется ли несогласованность картинками или категориями содержания, показала, что ответственность за это несут не картинки, а только категории содержания. Выделяются два различных класса категорий БН: тенденция к реализуемому в ожиданиях или поступках избеганию неудачи (Ун — неуверенность в успехе; Ин—инструментальная деятельность, направленная на избегание неудачи; Пи — потребность избежать неудачи), а также тенденция быть внутренне поглощенным надвигающейся неудачей (Н) и ее возможными аффективными последствиями (К—критика и осуждение). Кроме того, первая тенденция — избегание неудачи (Ун, Ии, Пи) — проявляется сильнее у испытуемых с высокими, а не с низкими показателями НУ. Такое разделение мотива неудачи подтвердило и проведенное с помощью факторного анализа исследование *факториальной валидности,* выделения обеих мотивационных тенденций: если НУ при этом выступила как единое свойство, то БН распалась на два независимых фактора.

В полном соответствии с выводами Куля, сделанными в связи с анализом вероятностной модели Раша, Задер и Кайль [M. Sader, W. Keil, 1968] доказали существование двух независимых друг от друга мер БН: «потребности избежать неудачи» и «отрицательного эмоционального состояния». Как мы видели (табл. 6.6), таким же образом группируются высказывания БН в LM-решетке, выявляя два аналогичных фактора: активное избегание неудачи ($БН_1$) и боязнь неудачи ($БН_2$). Тревожность и тенденция избегания мотивационно-психологически, вероятно, более сложны, чем уверенность и тенденция поиска. Двойственность, как мы видели, свойственна и боязни экзаменов. Различаемые Либертом и Моррисом [R. M. Liebert, L. W. Morris, 1967] когнитивный (беспокойство) и эмоциональный (эмоциональность) компоненты, по-видимому, соответствуют тем, на которые расщепляется мотив неудачи.

О своего рода факториальной валидности, которая, впрочем, смешивается здесь с критериальной валидностью, сообщают Боймлер и Вайсе, Дворак и Брайтенфах [G. Baumler, H. P. Weiss, 1967; G. Baumler, H. P. Dvorak, 1969; G. Baumler, W. Breitenfach, 1970]. Эти авторы подвергли факторному анализу показатели НУ и БН вместе с переменными интеллекта, достижения и личности. Как правило, вычленялись два фактора: однополярный общемотивационный, охватывающий как НУ, так и БН, и биполярный, в котором НУ и БН противопоставлялись друг другу. Однополярный мотивационный фактор можно охарактеризовать как соб-

ственно активность, суммарное достижение, темп работы; биполярный — как душевное спокойствие, склонность предоставлять событиям разворачиваться по их собственным законам («будь что будет») и оптимизм (НУ) в отличие от утрированной и честолюбивой погони за высокими достижениями (БН). Эти результаты и определения, однако, спорны, поскольку зависят от выбираемых в качестве критерия переменных, которые подвергались факторному анализу вместе с переменными ТАТ. Так, при изменении внешних критериев или состава группы испытуемых могут случайно выявиться специфические факторы НУ и БН, а также ряд компонентов БН. Появляются дополнительные основания считать, что ключевые категории БН для обработки содержания охватывают не единую диспозицию, а по меньшей мере, два независимых измерения. Если связанный с деятельностью компонент избегания (БН,) ковариирует, как это показал Куль [J. Kuhl, 1978a], с НУ, то этим можно объяснить появление биполярных факторов (НУ в отличие от БН), обнаруженных Боймлером и его коллегами. Эти и другие результаты служат отправной точкой для «уточняющего» пересмотра ключевых категорий оценки БН.

Другие методики

За последние 25 лет для измерения мотива достижения было разработано большое количество методик, представляющих собой проективные тесты, перечни личностных свойств или опросники [S. Fineman, 1977; H. Heckhausen et al., 1980]. Здесь мы рассмотрим только несколько отличных от описанных выше проективных тестов и опросников, которые в той или иной степени обладали конструктной валидностью.

В разработанном Френч [E. French, 1955; 1958] тесте на интуицию (FTI) для стимулирования содержательной продукции вместо картинок использовались краткие зачины рассказов (например: «Пат всегда пытается сделать что-то новое»). Соответствующие ключевые категории содержания аналогичны употребляемым в методиках nAch, на практике FTI чаще всего привлекают, если исследователь (скажем, при изучении межкультурных различий) считает целесообразным заменить изобразительные средства побуждения на вербальные. Методика ТАТ Бёрни, Бардика и Тивэна [R. S. Birney, H. Burdick, R. C. Teevan, 1969] предполагает, что страх перед неудачей возникает не столь часто и, скорее, есть побочный результат восприятия окружения как угрожающего самооценке. Соответствующая мотивационная переменная была обозначена как враждебное давление (hostile press—HP), в теоретическом отношении она оказалась близка к БН, а также к низкой потребности достижения nAch [R. C. Birney et al., 1969; H. Heckhausen, 1968, S. 120—125]. Среди проективных методик следует, наконец, назвать графический тест Аронсона [E. Aranson, 1958]. Различные варианты пространственно оформленного воспроизведения кратковременно предъявлявшихся нечетких рисунков рассматриваются после детальной обработки с помощью специальных ключевых категорий как индекс ориентированного на успех мотива достижения. Эта невербальная методика оказалась единственным пригодным тестом для маленьких детей, кроме того, она позволила подсчитать по орнаментам на вазах индекс мотива достижения для различных периодов истории античной Греции [D. C. McClelland, 1958b; 1961].

Разнообразные опросники, предназначенные для измерения мотивации достижения, до настоящего времени, как правило, мало что давали для определения конструктной валидности, во всяком случае, по сравнению с методиками ТАТ [H.-D. Schmalt, 1976a]. Если же вспомнить о «полупроективной» LM-решетке, то следует согласиться с мнением Мак-Клелланда [D. C. McClelland, 1958b; 1971; 1972], что непосредственные суждения субъекта в том виде, в каком они используются в опросниках, не выявляют индивидуальных различий в мотиве. Исключение составляют три методики, разработан-

ные в США [A. Mehrabian, 1968], в Голландии [H. J. M. Hermans, 1970] и в Норвегии [T. Giesme, R. Nygard, 1970], поскольку их разработка осуществлялась с учетом теоретических результатов исследования мотивации достижения.

В заданиях опросника Мехрабяна [A. Mehrabian, 1968; 1969] «Шкала достижений с предпочтением риска» (Mehrabian Achievement Risk Preference Scale, MARPS) использовались такие важные результаты исследований мотивации достижения, как выделенные при помощи методик ТАТ поведенческие корреляты различий В мотивах: реалистичность уровня притязаний, самостоятельность в противоположность конформизму, склонность к планированию временной перспективы, забота о развитии собственных способностей (к примеру: «В свободное время я предпочел бы научиться игре, которая не только развлекает, но и развивает способности») и т. д. В одной из серий экспериментов группы испытуемых сравнивались по результатам этого опросника. Поскольку полученные данные подтвердили гипотезу, можно сделать вывод об определенной конструктной валидности опросника Мехрабяна.

Примерно то же самое можно сказать и об опроснике, созданном Хермансом [H. J. M. Hermans, 1970], с вариантами для 10—16-летних [1971] и взрослых [1976]. Он коррелирует с опросником Мехрабяна, и, как показали Шульц и Померанц [C. B. Schulz, M. Pomerantz, 1974], его валидность сравнима с этим опросником. Возможно, среди методик изучения мотивов успеха и неудачи наиболее тщательно разработана «Шкала мотивации достижения» (Achievement Motivation Scale, AMS) Гьесме и Нигарда [T. Gjesme, R. Nygard, 1970]. В этой шкале аффективная окраска переживаний связывается с различными субъективными вероятностями успеха соответственно результатам исследований по мотивации достижения. В качестве примера можно привести следующие утверждения: «Мне нравится решать задачи, которые представляют для меня определенную трудность» (шкала мотива успеха); «Я начинаю беспокоиться, если сталкиваюсь с проблемой, которую не могу понять сразу» (шкала мотива неудачи). Шкалы обоих мотивов обнаруживают незначительную отрицательную корреляцию. Данные по валидации получены Рэндом [P. Rand, 1978] в форме оценок достижений при решении задач различной степени трудности.

Поведенческие корреляты различий в мотивах

Существует множество доказательств конструктной валидности методик ТАТ, в дальнейшем будут разобраны лишь некоторые из них. В значительной степени валидность, особенно в первых исследованиях, сводилась к прямым связям мотивационных переменных с отражающими достижение поведенческими данными, без какого-либо планомерного варьирования ситуационных условий побуждения. Влияние мотивации на поведение выводилось непосредственно из индивидуальных различий в диспозициональных мотивах, конструктную валидность этих диспозиций приходится доказывать, опираясь на массу внешних критериев. Речь идет об экспериментальном плане типа IV (табл. 1.4). Выбор внешних критериев определялся тремя аспектами деятельности, которые связывались в той или другой форме с процессами мотивации: выбор между альтернативными действиями, интенсивность (результаты достижения) и настойчивость.

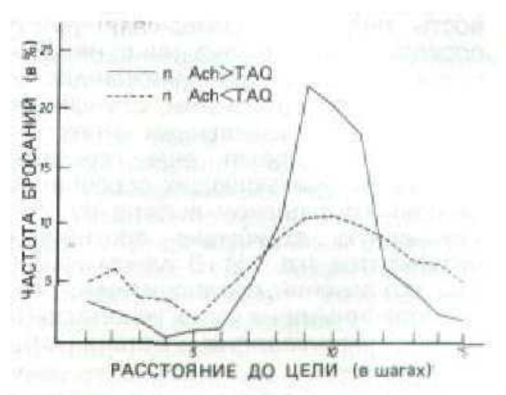
Выбор заданий и уровень притязаний

С точки зрения поведенческих критериев мотивации достижения анализ динамики уровня притязаний представляется особенно интересным. В одном из первых исследований Аткинсон непосредственно перед семинарским занятием установил показатели nAch, предложив студентам назвать оценки, которые они думают получить [D. C. McClelland, 1953, p. 244—248]. Корреляция между потребностью достижения и уровнем притязаний оказалась значимой и

равнялась +0,45, правда, только после исключения тех студентов, чьи учебные успехи на всех спецсеминарах соответствовали друг другу. В этих случаях предполагалось, что уровень притязаний определялся реалистическими ожиданиями; только при расхождениях, когда успехи на спецсеминарах были выше или ниже остальных учебных успехов, сказывались мотивационные различия.

Вскоре, однако, был установлен многократно затем подтверждавшийся факт, что с ростом мотива достижения не наблюдается соответствующего увеличения уровня притязаний, скорее, предпочитаются слегка завышенные, но достижимые цели, а нереалистически высокие отклоняются [H. Heckhausen, 1977a]. На рис. 6.9 приведен график предпочтения дистанции при бросании колец высоко- и слабомотивированными испытуемыми, определенными по показателям n Ach и TAQ, для выборки испытуемых, чьи результаты располагаются соответственно выше и ниже медианы [J. W. Atkinson, G. H. Litwin, 1960]. Аналогичные данные были получены автором книги для мотивов НУ и БН. На рис. 6.10 показана зависимость между выраженностью мотива у двух групп испытуемых и характером поставленных в тесте-лабиринте целей". Испытуемые, мотивированные на успех, предпочитают средние по трудности или слегка завышенные цели, в

Рис.6.9.Частота(в%)выборарасстоянияп рибросаниикол ецдвух



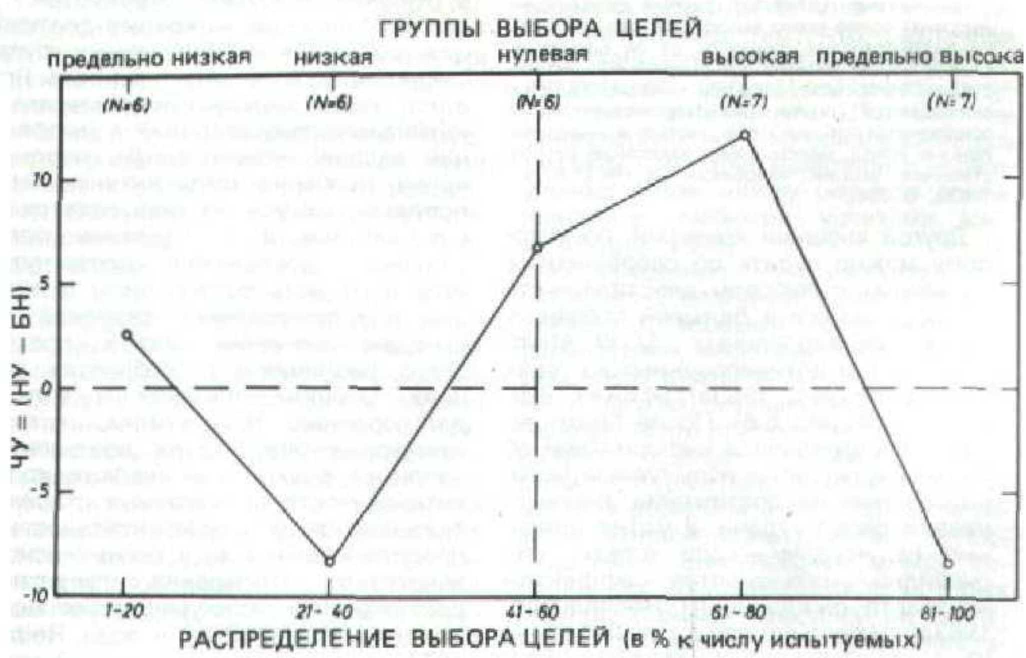


Рис.6.10.Выраженностьмотивауспеха(НЧ=НУ-БН)вгруппахсразличнойдинамикойуровня"притязанийприрешенииизад

то время как мотивированные на неудачу склонны к экстремальным выборам.

Аналогичные данные получил Шмальт [H.-D. Schmalt, 1976a], разделив группы испытуемых с помощью LM-решетки. Еще раньше Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1958a] так объяснил результаты эксперимента с детьми из детского сада, предпочитавшими при бросании колец задачи средней степени трудности. Высокомотивированные (или мотивированные на успех) предпочитают рисковать расчетливо. Такая расчетливость ведет к суммарному успеху, поскольку не связана ни с незначимыми успехами при заниженных целях, ни с невероятными, случайными успехами при завышенных целях. Это объяснение требует еще серьезных уточнений, учитывающих особенности связанного с риском выбора (гл. 9) и каузальную атрибуцию достигнутых результатов (гл. 11). В одном из первых объяснений предпочитаемого мотивированными на успех уровня притязаний перечислялись истоки этого предпочтения:

«Достижение целей (от средних до умеренно высоких) более всего зависит от того, насколько задействована личность, от ее возможностей и менее связано с внешними обстоятельствами. Успех и неудача При такого рода целях оказываются почти равновероятными, т. е. предпочитается наиболее частый и неопределенный исход, максимально зависящий от собственных усилий человека» [H. Heckhausen, 1963a, S. 256].

Другой внешний критерий, по которому можно судить об особенностях, связанных с выбором действий,— это наблюдавшийся в большей степени у высокомотивированных [J. W. Atkinson, 1953] и мотивированных на успех [H. Heckhausen, 1963a] эффект Зейгарник (см. рис. 6.6). После серии задач с чередующейся информацией об успехах и неудачах испытуемые, мотивированные на достижение, переоценивали свои неудачи, а мотивированные на неудачу—свои успехи, что, очевидно, объясняется эффектом контраста ожиданий [H. Heckhausen, 1963a]. Мак-Клелланд и Либерман [D. C. McClelland, A. M. Lieberman, 1949] выявили снижение порога узнавания слов, означающих успех, у людей с повышенной по сравнению со средней или заниженной n Ach. Существует и много других критериев.

Результативность достижения

Интенсивность связанных с заданием усилий, как они проявляются в суммарных результатах, является основным из используемых внешних критериев. Лоуелл [E. L. Lowell, 1952] предлагал задания на решение анаграмм и простые арифметические действия. При уже заученных действиях сложения сильномотивированные испытуемые с самого начала решили больше задач, чем слабомотивированные. В случае анаграмм, когда в процессе работы было возможно научение, качественное улучшение при возрастании количества заданий наблюдалось у группы с высокими показателями n Ach. Очевидно, эти испытуемые воспользовались возможностью научения. Улучшение их результатов нельзя объяснить более развитыми вербальными способностями, поскольку если статистически исключить влияние этих способностей, то корреляция между n Ach и успехами в решении анаграмм сохраняется. На рис. 6.11 приведены кривые достижения для обеих мотивационных групп.

Как свидетельствуют данные Лоуелла, связь между силой мотива и интенсивностью стараний в выполнении заданий, как правило, неоднозначна, особенно когда интенсивность прилагаемых усилий осмысляется не сама по себе, а опосредованно через результат достижения. Достигнутые успехи не есть вопрос силы мотивации, или приложенных стараний, решающее значение имеют, прежде всего, различия в способностях, знаниях, умениях, навыках и т. п. В долгосрочных показателях, т. е. в суммарных результатах достижения, например в школьных оценках, кроме интенсивности прилагаемых стараний сказывается их продолжительность, а продолжительность, в свою очередь, зависит от соотношения силы мотива достижения и конкурирующих мотивов [J. W. Atkinson, J. O. Reinor, 1974, гл. 20].

Если подобные факторы контролируются или фиксируются, то в этом

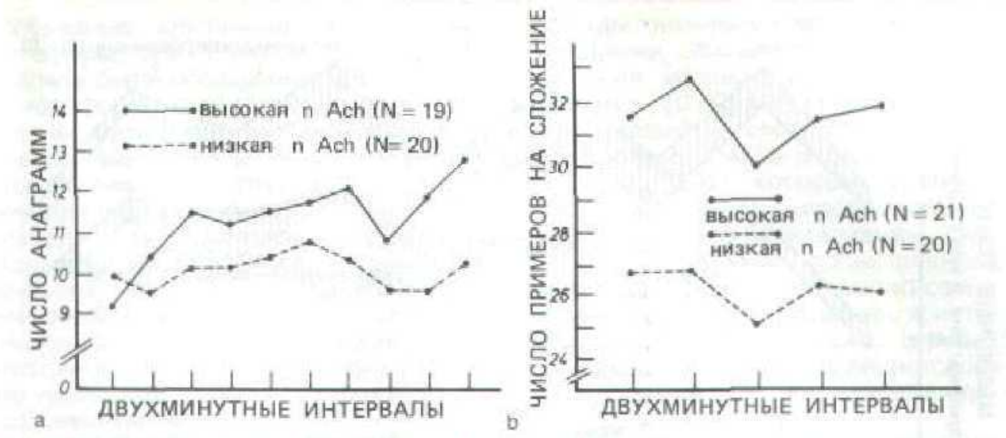


Рис. 6.11. Средние суммарные достижения выполнения заданий, сильно-ис л а б о м о т и

случае от природы задания зависит, улучшается ли достигнутый результат с ростом интенсивности усилий. Это происходит, когда результат зависит от физических сил или быстроты реакций; но когда на первый план выдвигаются качественные аспекты, то все усложняется. При усложняющихся требованиях качества, как это впервые описали Йеркс и Додсон [R. M. Jerkes, J. D. Dodson, 1908], наблюдается описываемая кривой в виде перевернутой U функциональная зависимость между интенсивностью усилий и достижением.

Кроме того, переживаемая трудность задания при различной силе мотива по-разному влияет на мотивацию. Сильномотивированные испытуемые, как мы уже видели, предпочитают задания средней степени трудности, а потому легкими заданиями мотивируются меньше слабомотивированных. Становится понятным, почему испытуемые, мотивированные на неудачу, в случае простых и хорошо заученных навыков наподобие тех, что используются при сложении пар однозначных чисел, работают быстрее и их результаты снижаются медленнее, чем у мотивированных на успех; при заданиях проблемного характера, требующих перспективного мышления, эти же испытуемые ухудшают работу в условиях дефицита времени, а у мотивированных на успех она улучшается [H. Heckhausen, 1963a; T. Bartman, 1963].

Скорее всего, показатели мотива должны коррелировать с академической успеваемостью. Но поскольку в большинстве исследований использовался экспериментальный план типа IV (см. табл. 1.4), независимые переменные — учебные ситуации — не только не варьировались, но и не контролировались. К показателям мотива относились как к тестовым показателям интеллекта, не особенно задумываясь над тем, что различная выраженность мотива для полной актуализации требует различной ситуационной стимуляции. Поэтому не удивительно, если не обнаруживалось никаких или вдруг выявлялись неожиданные связи между мотивом достижения и учебными успехами [см.: E. Klinger, 1966].

Мотивационно - психологическое объяснение различий в достижениях связано с особыми теоретическими трудностями, поскольку субъективная вероятность успеха, требования задачи и другие ситуационные факторы (прежде всего привлекательность) образуют единую взаимозависимую структуру действия. К этому вопросу мы еще вернемся в гл. 9. Сила мотива и интенсивность действия непосредственно связываются между собой в тех исследованиях, в которых индикаторами центральной активирующей функции служат нейровегетативные показатели. В качестве примера можно назвать эксперимент Мюхера и Хекхаузена [H. Mucher,



Рис.6.12.Минимальныеимаксимальныезначениямышечноготонусаусильно-ис л а б о м о

H. Heckhausen 1962], в котором измерялся мышечный тонус при разнообразных видах умственной деятельности и в состояниях отдыха.

На рис. 6.12 приведен график изменения этого тонуса: у сильномотивированных испытуемых (верхняя часть) на всех стадиях эксперимента он более активирован, чем у слабомотивированных (нижняя часть).

Настойчивость

Настойчивость в достижении поставленной цели легче выявить, чем интенсивность усилий. Но, как уже говорилось при обсуждении интенсивности, на связь между силой мотива и настойчивостью влияет мотивационно-специфический характер привлекательности ситуации, особенно через переживаемую степень трудности задания. Теоретическая модель, в которой такое взаимодействие учитывается, обсуждается в гл. 9 и 11. Здесь будут приведены только некоторые, сравнительно простые зависимости, существующие между силой мотива и настойчивостью. Так, Уинтерботтом [M. R. Winterbottom, 1958] показал, что среди 8-летних детей, которые занимались выполнением заданий по конструированию блоков, сильномотивированные чаще слабомотивированных (n Ach) отклоняли поступающее от взрослого предложение сделать паузу. Взрослые испытуемые при отсутствии обратной связи могут достаточно долго работать над сложными проблемными заданиями независимо от того, являются они сильно- или слабомотивированными (по nAch) [E. G. French, F. H. Thomae, 1958]. Аналогичные данные по времени работы над заключительным экзаменационным заданием были получены Аткинсом и Литвином [J. W. Atkinson, G. H. Litwin, 1960]. Те из экзаменовавшихся, у которых работа заняла много времени, в 60 % случаев оказались сильно- и в 32%-- слабомотивированными (p=0,03).

С настойчивостью, по-видимому, также связана протяженность планируемой человеком временной перспективы. Если из времени течения событий, описываемых в рассказах ТАТ, выделить протяженность перспективы в тематически связанном с достижением переживании, то можно установить, что мотивированные на успех, а также сильномотивированные (См) склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени. Во временном отношении их переживание более целенаправленно и активно, чем у мотивированных на неудачу и слабомотивированных. Раз-

нообразные, связанные со временем метафоры при помощи факторного анализа были объединены в три типа. К метафорам первого типа были отнесены метафоры, сильно нагруженные динамико-скоростным фактором, второго типа—те, что выражают «целенаправленное, быстрое движение вперед» (к примеру: «Время — стремительно несущийся всадник»), и третьего типа—те, что подчеркивают «непрерывно-бесцельный характер движения» (например: «Время—это постоянно струящийся поток»). Все это позволило получить характерные различия для мотивированных на успех и на неудачу. В табл. 6.7 представлены данные для различных показателей [H. Heckhausen, 1963a].

ных с достижениями ценностных предубеждений. Инициатором этого направления исследований стал Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1961], испытывавший на себе сильное влияние сочинения Макса Вебера [M. Weber, 1904; 1905], который выдвинул тезис о связи между «протестантской этикой и духом капитализма». Согласно этому тезису, промышленная революция выросла из религиозных учений о мирском призвании христианина в постреформаторских церквах (в особенности из кальвинистского догмата об абсолютном предопределении)*.

Мак-Клелланд видел следующую психологическую связь: при воспитании детей в системе ценностей проте-

Таблнца 6.7

Корреляция между переменными мотива достижения, протяженностью временной перспективы и двумя типами динамического переживания времени («целенаправленное и быстрое движение вперед» в отличие от «непрерывно-бесцельного характера движения») [H. Heckhausen, 1963a, S. 203, 223]

Критерии	Группы испытуемых	Мотивационные переменные			
		НУ	БН	НЧ	См
Протяженность временной перспективы	Старшеклассники (N=106)	+ 0,67"*	-0,18	+ 0,51*"	+0,21
	Студенты (N=32)	+0,55**	+0,05	+0,28	+ 0,46***
	Студенты (N=52)	+ 0,30**	+0,08	+0,11	+0,30'
Переживание времени как «целенаправленного и быстрого»-, «бесцельно текущего»	Студенты (N=52)	+0,46** +0,01	+0,01* +0,62"	+0,30* -0,41"	+0,53** + 0,52"

*-p<0,05: **-p<0,01; ***-p<0,001.

Социокультурные индексы мотива и историко-экономические изменения

Мотивационные различия проверялись не только по поведенческим коррелятам. Различия в мотивах исследовались также у разных групп населения, выделяемых по демографическим признакам. В данном случае мотивационные корреляты включали не психологические, а социологические, исторические и экономические категории, которые с возможной точностью использовались и описывались как способы поведения людей и как индикаторы тематически связан-

* Согласно марксистской точке зрения, не Реформация породила капитализм, а нарождающиеся капиталистические отношения нашли свое выражение в идеологии протестантизма. Вот как догмат об абсолютном предопределении характеризует Ф. Энгельс: «... учение о предопределении было религиозным выражением того факта, что в мире торговли и конкуренции удача или банкротство зависят не от деятельности или искусства отдельных лиц, а от обстоятельств, от них не зависящих» *[Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 22, с. 308]. Об исторической роли кальвинизма Ф. Энгельс писал так: «... кальвинистская реформация послужила знаменем республиканцам в Женеве, в Голландии и в Шотландии, освободила Голландию от владычества Испании и Германской империи, доставила идеологический костюм для второго акта буржуазной революции, происходившего в Англии» [там же, т. 21, с. 315]. *(Прим. ред.)*

стантской морали у них особенно развивается чувство самостоятельности и личной ответственности, что сказывается на выраженности мотива достижения, а такая выраженность, в свою очередь, ведет к усиленной предпринимательской деятельности, которая через прибыли и использование технических изобретений способствует развитию экономики. Осуществленное в 50-е гг. сравнение экономической мощи протестантских и католических стран оказалось в пользу первых. В качестве индекса экономической мощи Мак-Клелланд принял расход электрической энергии в расчете на душу населения, при определении этого индекса учитывались и различия в природных ресурсах.

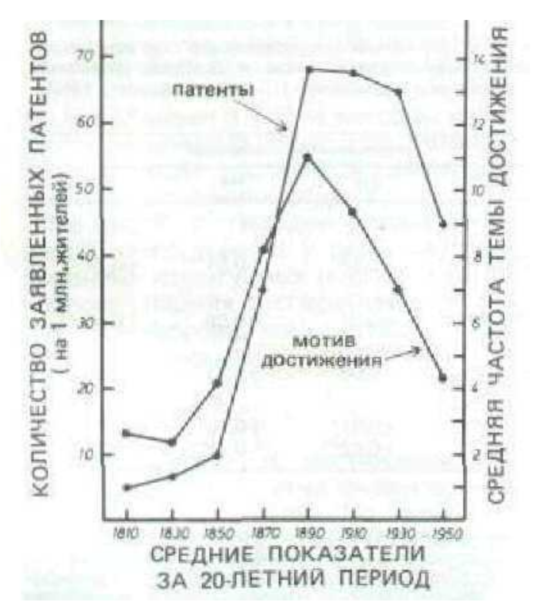


Рис. 6.13. Изменение национального индекса мотива достижения и количества заявленных патентов [R. deCharms, G. H. Moeller, 1962, p. 139]

Но как подтвердить значимость национальных различий в мотивации в качестве решающей промежуточной переменной роста экономики? Для этого помимо экономического индекса необходимо иметь национальный индекс мотива. Его Мак-Клелланд получил, применив ключевые категории n Ach для анализа рассказов, предлагающихся в книгах для чтения школьникам третьих классов. Он считал, что национальный дух в странах с общим обязательным обучением ни в каких других документах так четко не проявляется, как в книгах для чтения.

При первом сопоставлении национальные индексы n Ach, относящиеся к 1925 г., коррелировали с разницей между ожидаемым и действительным увеличением потребления разными странами электрической энергии в 1950 г. (при подсчете ожидаемых значений учитывались различия в исходных уровнях развития, имеющиеся в странах природные ресурсы и достигнутый уровень индустриализации). Корреляция между индексом мотива 1925 г. и отклоняющихся от ожидаемых подъемов или спадов потребления электроэнергии превышала значение +0,53. Если же за исходные принимался индекс мотива того же периода времени, т. е. 1950 г, то корреляция полностью исчезала (+0,03). Представляется, что в действительности высокий национальный мотив достижения проявляется в непропорционально быстром экономическом развитии, а низкий — в снижении темпов такого развития. Аналогичные данные по 49 странам для более короткого промежутка времени, с 1950 по 1958 г., показывают, что корреляция между n Ach (1950) и отклонением от ожидаемого темпа экономического роста (1952—1958) составляет здесь +0,43.

Содержательный анализ письменных источников позволяет определить индексы мотивов достижения прошедших исторических эпох. Из датированных и отражающих дух времени литературных текстов делаются выборки, связанные с темой достижения. Анализируется содержание, например, эпиграмм, лирической поэзии, эпитафий античных греков в период с 900 по 100 г. до н. э.; или испанских романов, стихов, легенд, появившихся с 1200 по 1730 г.; или английских драм, описаний путешествий, баллад с 1400 по 1830 г. Роль экономических индексов играли: археологические географические карты, на которых отмечались области экспорта греческого масла в античные времена;

годовой тоннаж испанского флота, направлявшегося в страны Нового Света; годовой объем ввоза угля в Большой Лондон. Подъемы и падения показателей nAch постоянно предшествовали периодам экономического расцвета или спада. На рис. 6.13 приведены результаты несколько менее рискованного исследования развития США с 1810 по 1950 г. Показатели n Ach подсчитывались с интервалами в 20 лет на основе анализа содержания книг для чтения и сравнивались затем с количеством заявленных за это время патентов на изобретения в расчете на 1 млн. жителей. Здесь наблюдается практически одинаковая направленность в графиках изменения индексов мотивов за 20—40 лет и подъемов—спадов числа зарегистрированных патентов.

К этим исследованиям примыкают поиски различий в мотивах определенных социальных групп населения индустриально развитых стран [см.: H. Heckhausen, 1972]. Репрезентативные результаты получены для США [J. Veroff, J. W. Atkinson, S. C. Feld, G. Gurin, 1960] и Швейцарии [J. Ventobel, 1970]. Между протестантами и католиками особых различий обнаружить не удалось, однако такие различия, вероятно, существуют между представителями разных социальных слоев. В табл. 6.8 приведены данные

Таблица 6.6

Выраженность мотива достижения у различных групп населения для выборки, состоявшей из 539 швейцарских солдат-новобранцев [J. Vonto bel, 1970, S. 190]

Социальное происхождение	Мотивационные переменные (стандартизов анные)			
	НУ	БН	нч	См
Все регионы:				
протестанты	100	97	103	98
католики	101	107	94	104
верхний слой	114	107	108	111
средний слой	108	102	106	105
нижний слой	84	108	76	96
Города:				
верхний слой	132	110	122	121
средний слой	108	98	110	103
нижний слой	95	108	87	101

по выборке немецкоязычных швейцарских новобранцев. Показатели ТАТ НУ и БН наиболее пригодны для сопоставления, поскольку способы их получения стандартизованы (с величиной 100 как средним показателем для популяции). С понижением уровня социального слоя значимо уменьшается мотив удачи, но не мотив избегания неудачи. Для НЧ и См также получены соответствующие различия. Особенно отчетливо социальные различия в мотиве достижения проявляются у городского населения. Между представителями обоих вероисповеданий, напротив, никакой существенной разницы не наблюдается.

Мотивационные различия при изменении ситуационного стимулирования: эффекты мотивации

До сих пор мы рассматривали относительно простые линейные связи между силой мотивов и внешними критериями. Более богатыми в отношении возможных выводов являются экспериментальные планы, при которых систематически варьируются не только личностные, но и ситуационные переменные (экспериментальный план типа V, табл. 1.4). В этом случае можно выявить не только главные эффекты, но и, что особенно важно, взаимодействие переменных личности и ситуации. Ведь этим взаимодействием в основном определяется актуальное мотивационное состояние. В качестве примеров будут рассмотрены только два исследования, в одном из которых независимой переменной выступало достижение в выполнении задания, а в другом — изменение степени притягательности задания после неудачи.

В первой работе, проведенной Френч [E. G. French, 1958], варьировались следующие факторы: (1) относительная выраженность двух различных мотивов, (2) ориентация в работе и (3) мотивационно-специфические побуждения. В группах из 4 человек каждый получал 5 предложений, из которых нужно было составить рассказ, содержащий 2С предложений. В качестве зависимой переменной выступало групповое до стижение. Все группы в отношении выраженности мотивов были однородными: высокий мотив достижение

сочетался со слабо развитым мотивом аффилиации (оба измерялись при помощи методик ТАТ), а сильно развитый мотив аффилиации — с низким мотивом достижения (группы с преобладанием мотива достижения в отличие от групп с преобладанием мотива аффилиации). Задания выполнялись при одном из двух условий: части групп говорилось о необходимости добиться полного согласия внутри группы при принятии окончательного решения, а части групп такого условия не ставилось (групповая ориентация в отличие от индивидуальной). Наконец, во время перерыва экспериментатор делал одобрительные замечания, причем в одних группах он говорил о проявляемых хороших способностях, в других—о хорошем сотрудничестве (обратная связь о способностях в отличие от информации о сотрудничестве).

Таблица 6.9

Достижения групп из 4 человек в условиях различных ориентации и различного поощрения со стороны экспериментатора [E. G. French, 1958, p. 404]

Одобрение	Высокий мотив достижения		Высокий мотив аффилиации		В среднем
	ориентация		ориентация		
	групповая	индивидуальная	групповая	индивидуальная	
Способностей	40,50	39,38	29,12	25,12	33,53
Сотрудничества	29,25	30,87	38,38	31,50	32,50
В среднем	34,88	35,12	33,75	28,75	

В табл. 6.9 приведены полученные результаты для 8 различных условий (2x2x2).

Как и следовало ожидать, группы, мотивированные на достижение, при обратной информации о способностях добились больших успехов, чем при информировании о сотрудничестве; в группах с мотивом аффилиации картина оказалась обратной. Ориентация на группу или индивида никак не сказалась на работе групп, мотивированных на достижение, но в группах, мотивированных на аффилиацию, ориентация на группу значительно улучшила результаты. Наиболее благоприятным сочетанием условий побуждения при высоком аффилиативном мотивировании является ориентация на группу и наличие обратной информации о хорошем сотрудничестве группы; наиболее неблагоприятным сочетанием—ориентация на индивида с подчеркиванием способностей. Ни один из трех основных факторов — констелляция мотивов, ориентация в работе, мотивационно-специфическая обратная связь,— отдельно взятые, не оказали значимого влияния на достижения (см. средние значения по столбцам и строкам в табл. 6.9). Наибольшую значимость ($p<0,001$) имеет взаимодействие между констелляцией мотивов и мотивационно-специфической обратной связью ($p<0,001$); значимо также ($p<0,05$) взаимодействие констелляции мотивов и ориентации задания.

Результаты достаточно отчетливо выявляют два момента: (1) различия в мотивах проявляются в поведении только при соответствующем побуждении мотивации; (2) конкретные условия побуждения по-разному воздействуют на отдельные мотивы. Заслуживает внимания тот факт, что ориентация на группу в отличие от индивидуальной ориентации при выполнении задания имеет значение только в случае преобладания мотива аффилиации, но несущественна при преобладании мотива достижения.

Во второй работе проверялась правильность двух теоретико-мотивационных подходов, объяснявших действие мотивации при определенных условиях побуждения. В качестве зависимой переменной бралось изменение притягательности задания после неудачи. В предыдущей главе при обсуждении эффекта Зейгарник мы уже упоминали наблюдение Картрайта [D. Cartwright, 1942] о повышении у части испытуемых притягательности задания после неудачи. При последующем опросе эти испытуемые вели себя как уверенные в успехе, поэтому Картрайт приписал им мотивационную тенденцию «потребность в успехе». Другая, большая

часть испытуемых нашла задание после неудачи менее притягательным, а при последующем опросе сообщила о своей боязни дальнейшей неудачи.

Полученные данные согласуются с фактами, касающимися различий в уровне притязаний у мотивированных на успех или на неудачу испытуемых: первые предъявляют к себе несколько повышенные требования, вторые предпочитают или слишком легкие, или слишком трудные задания. Очевидно, что при экстремальных степенях трудности предполагаемый успешный или неудачный исход меньше зависит от собственных способностей, а, скорее, должен приписываться влиянию внешних факторов, тем самым предотвращается неблагоприятное воздействие неудачи на самооценку; мотивированные на успех, напротив, так планируют свою деятельность, чтобы проверить себя на степенях трудности, преодоление которых максимально зависит от собственных способностей. Первоначальная неудача должна поэтому придавать заданию дополнительную привлекательность. Согласно этому подходу, в теории мотивации достижения (его формализация в «модели выбора риска» Аткинсона обсуждается в гл. 9} после неудачи можно ожидать следующей формы проявления эффекта основного мотива: у индивидов, мотивированных на успех, притягательность выполняемого задания возрастает, а у мотивированных на избегание неудачи она снижается.

При внимательном изучении данных Картрайта Гебхард [M. Gebhard, 1948; 1949] выявил другие существенные условия побуждения. Оказалось, что притягательность задания особенно возрастает, если оно выбрано самим испытуемым, а не просто предъявлено экспериментатором. Позднее это различие оказалось решающим при объяснении парадоксальных мотивационных феноменов в теории когнитивного диссонанса [см.: гл. 4; J. W. Brehm, A. R. Cohen, 1962]. Если человек сам принимает решение (выбор задания), выполнение которого имеет неприятные последствия (неудача), то возникает больший когнитивный диссонанс, чем в том случае, когда человек не несет ответственности за инициативу в соответствующей деятельности (навязывание задания). Чтобы уменьшить диссонанс недостаточного внешнего побуждения к выполнению действия (недостаточное оправдание), после неудачи необходимо осуществить переоценку притягательности задания. По этой причине, согласно теории диссонанса, проявления главного эффекта следует ожидать только тогда, когда задание выбирается свободно—его притягательность после неудачи должна повышаться; если же задание навязано, то не требуется устранять никакого диссонанса: притягательность задания останется неизменной.

Для проверки объяснительной ценности обеих теорий в эксперименте Хекхаузена, Ботерама и Фиша [H. Heckhausen, N. Boteram, R. Fisch, 1970] мотивированные на успех или на неудачу испытуемые выполняли задания при двух условиях (свободном выборе и внешнем навязывании) и оценивали притягательность задания до и после его выполнения. Каждый из испытуемых получал список из 9 различных заданий и должен был упорядочить их, приписав ранговое место, какое, с его точки зрения, кажется наиболее подходящим. При условии свободного выбора испытуемые могли предпочесть одно из двух заданий, занимающих 5-е и 6-е места, а при навязывании одно из этих заданий предъявлялось им как обязательное. После выполнения, завершавшегося явной неудачей, задания вновь ранжировались. На основе изменений в ранговых местах заданий делался вывод об их притягательности.

На рис. 6.14 приведены результаты исследования. Стрелки в каждом из четырех сочетаний (2x2) условий экспериментального плана означают прогнозы, вытекающие из обеих теорий, а заштрихованные части—величину действительных изменений в- притягательности заданий. Только в одном из четырех сочетаний условий, а именно при мотиве неудачи и свободе выбора, из теорий следуют противоположные выводы. В этом случае результаты говорят в пользу теории

мотивации достижения: для мотивированных на неудачу привлекательность задания снижается, даже если они сами его выбирали. То же можно сказать и об условии навязывания. Таким образом, по отношению к мотивированным на неудачу испытуемым теория мотивации достижения лучше

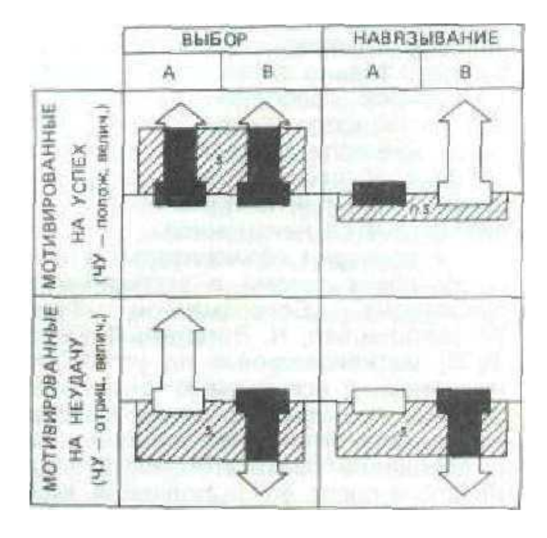


Рис. 6.14. Изменение притягательности задания после неудачи у испытуемых, а также при самостоятельно выбранном и навязанном задании. Стрелки указывают на прогноз, соответствующий теориям когнитивного диссонанса (А) и мотивации достижения '(В), заштрихованные части—на действительные изменения притягательности заданий, s—на значимость результатов. п. s.—на их незначимость [И. Heckhausen, N. Boteram, я Fisch, 1970]

объясняет их поведение, чем теория диссонанса, но она уступает теории диссонанса при одном сочетании условий: мотивированные на успех при навязывании заданий после неудачи оценивают их притягательность не выше, а на прежнем уровне.

В целом можно сказать, что ни одна из двух теорий при объяснении эмпирических данных не имела явных преимуществ перед другой. Из четырех условий в трех результаты соответствуют теории мотивации достижения, а в двух—теории когнитивного диссонанса. Когда два основных фактора—мотив и выбор,— согласно обеим теориям, должны были действовать противоположным образом, проявлялся мотив, выбор и навязывание, т. е. самостоятельность в принятии задачи, очевидно, влияет на мотивацию только у мотивированных на успех, но не у мотивированных на неудачу. Не случайно, последние в экспериментах по уровню притязаний стараются выбрать задания таким образом, чтобы избежать угрожающих самооценке последствий своих действий. Влияние самостоятельности на так называемую внутреннюю мотивацию деятельности будет рассмотрено в гл. 12. К систематическому рассмотрению результатов варьирования ситуационного побуждения при валидации мотива достижения и процедур его измерения мы вернемся в гл. 9 после обсуждения дополнительных теоретических допущений.

Глава 7

Социальные мотивы: аффилиация и власть

В этой и следующей за ней главах мы продолжим рассмотрение отдельных мотивов. Это будут мотивы, которые в отличие от тревожности и мотива достижения носят ярко выраженный социальный характер. Иначе говоря, цели, на которые направлены побуждаемые этими мотивами действия, могут быть осуществлены лишь во взаимодействии с другими людьми. Термин «взаимодействие» означает здесь последовательность направленных друг на друга действий, которыми обмениваются партнеры. Поскольку в психологии мотивации единицей анализа является молярное действие индивида, все происходящие во взаимодействии события мы будем рассматривать с позиции одного из партнеров. В этом случае условия ситуации в основном состоят из действий другого партнера. В отличие от создаваемых заданием условий ситуации достижения они на всем протяжении действия не остаются постоянными, а заметно меняются, как раз в силу того, что партнер сам то активно действует, то реагирует на действия субъекта. Поэтому анализ мотивации усложняется, а методическое оснащение опытов требует большей изобретательности. В конечном счете этот анализ должен будет включить в себя также структуру мотивов партнера по взаимодействию, его действия и когнитивные образования. В данной главе мы обсудим мотивы аффилиации и власти.

Мюррей в 1938 г. описывал мотив (потребность) аффилиации следующим образом:

«Заводить дружбу и испытывать привязанность. Радоваться другим людям и жить вместе с ними. Сотрудничать и общаться с ними. Любить. Присоединяться к группам» [H. A. Murray, 1938, p. 83].

Завязывание и поддержание отношений с другими людьми могут преследовать весьма различные цели, такие, как «произвести впечатление», «властвовать над другими», «получить или оказывать помощь». Под аффилиацией (контактом, общением) мы подразумеваем определенный класс социальных взаимодействий, имеющих повседневный и в то же время фундаментальный характер. Содержание их заключается в общении с другими людьми (в том числе с людьми незнакомыми или малознакомыми) и такое его поддержание, которое приносит удовлетворение, увлекает и обогащает обе стороны.

Степень, в которой это достигается, зависит не только от стремящегося к аффилиации, но также и от его партнера. Человек, стремящийся к аффилиации, должен добиться многого. Прежде всего он должен дать понять о своем желании вступить в контакт, сообщив этому контакту привлекательность в глазах предполагаемого партнера. Он должен сделать очевидным для партнера, что рассматривает его как равного себе и предлагает ему отношения полностью взаимные, т. е. он не только «стремится к аффилиации», но и одновременно выступает партнером по аффилиации для соответствующей потребности человека, с которым он вступает в контакт. Несимметричность в распределении ролей или далеко идущие желания превратить партнера в средство удовлетворения своих потребностей (например, потребностей в независимости или зависимости, в превосходстве или уничижении, в силе или

слабости, в предоставлении или получении помощи) наносят ущерб аффилиации как таковой или даже совсем разрушают ее. Наконец, человек, стремящийся к аффилиации, должен добиться определенного созвучия своих переживаний переживаниям партнера, что побуждало бы обе стороны к взаимодействию и ощущалось бы ими как нечто приятное, приносящее удовлетворение и поддерживающее чувство собственной ценности.

Цель аффилиации с точки зрения стремящегося к ней можно было бы определить как поиск если и не любви со стороны партнера по аффилиации, то, по крайней мере, приятия, желанности себя, дружеской поддержки и симпатии. Однако подобное определение подчеркивает в отношениях аффилиации лишь одну ее сторону, а именно получение, и пренебрегает другой, отдачей. Вот почему гораздо точнее определить цель мотива аффилиации как взаимную и доверительную связь, где каждый из партнеров если и не любит другого, то относится к нему приязненно, принимает его, дружески поддерживает и симпатизирует ему. Для достижения и сохранения такого рода отношений существует много как вербальных, так и невербальных способов поведения; их можно наблюдать, в частности, при вступлении в контакт с незнакомыми людьми. О мотивированности поведения стремлением к аффилиации можно судить по количеству и позитивному содержанию речевых высказываний, по дружелюбному выражению лица, длительности контакта глаз, частоте киваний головой, по позе и жестикуляции и т. д. [о способах невербальной коммуникации см.: A. Mehrabian, 1972].

Если руководствоваться моделью «ожидаемой ценности», то очерченная выше цель мотива аффилиации выступит перед нами как некоторая положительная ценность. Результаты действия, ведущего к ее достижению, будут обладать положительной привлекательностью. Индивидуальные различия в ее величине представляют собой один из детерминантов мотивации аффилиации. Ей противостоит, в качестве второго детерминанта, отрицательная привлекательность неудачной аффилиации, которой также свойственны индивидуальные различия. В зависимости от соотношения обобщенных положительной и отрицательной привлекательности мотив аффилиации индивида может быть охарактеризован как преимущественно связанный либо с надеждой на аффилиацию (НА), либо со страхом отвержения (СО).

Как и в случае других мотивов (например, мотива достижения), характеристика ожидаемого успешного или неуспешного исхода действия аффилиации не исчерпывается одной только положительной или отрицательной привлекательностью определенной величины. Каждый из альтернативных результатов действия также заранее ожидается с некоторой определенной вероятностью. Таким образом, каждый человек на основе своего прошлого опыта в сфере общения обладает обобщенными ожиданиями относительно того, удастся ли ему установить отношения аффилиации с незнакомым человеком или нет, т. е. обобщенными ожиданиями аффилиации и отвержения. Эти ожидания не только определяют, вкупе с соответствующими значениями привлекательности, величину мотивации аффилиации (расширяя, таким образом, область применения модели «ожидаемой ценности»). Нередко они непосредственно проявляются в процессе направленного на достижение аффилиации поведения, приводя к тому, что завязывание и поддержание контакта происходит непринужденно, дружелюбно и адекватно ситуации или же, напротив, неуверенно, робко и неловко.

Тесная связь между ожиданием и поведением не только выделяет мотив аффилиации среди прочих мотивов, подобных мотиву достижения. Она оказывает также своеобразное обратное действие, приводящее к тесной ковариации ожидания и привлекательности аффилиации в случаях, когда партнером выступает незнакомый человек: чем сильнее ожидание успеха, тем выше положительная привлекательность, и наоборот, чем сильнее ожидание неуспеха, тем вы-

ше отрицательная привлекательность. Более детально цепь обратной связи можно представить себе следующим образом: ожидание оказывает влияние на ход действия, ход действия — на его результат, повторяющиеся успехи и неудачи формируют соответствующие ожидания, которые, в свою очередь, порождают различия в протекании действия, предопределяющие благоприятный или неблагоприятный результат аффилиации. Таким образом, привлекательность удачной или неудачной аффилиации становится в конце концов величиной постоянной, что и задает индивидуальный профиль соотношения обобщенной положительной и отрицательной привлекательности, т. е. надежды на аффилиацию и страха отвержения.

Так возникает (в случае, когда объектом аффилиации является незнакомый человек) ковариация между ожиданием и привлекательностью для индивидуального мотива аффилиации, а также соответствующей ситуационной мотивацией: чем в большей степени обобщенное ожидание успеха преобладает над ожиданием неудачи, тем значительнее положительная привлекательность превышает отрицательную, и наоборот. Такое соотношение ожидания и привлекательности отличает мотив аффилиации от мотива достижения, характеризующегося прямо противоположным соотношением этих параметров: чем выше вероятность успеха и, следовательно, легкость задания, тем меньше привлекательность успеха, и чем выше вероятность неудачи, т. е. трудность задания, тем значительнее привлекательность успеха.

От обобщенных ожиданий следует отличать ожидания частные, связанные с определенным человеком, которого вступающий в аффилиацию субъект уже хорошо знает. В этом случае ожидание и привлекательность могут варьировать независимо друг от друга. Так, релевантная мотиву аффилиации привлекательность контакта с каким-либо хорошо знакомым человеком может быть весьма небольшой, но сопровождаться при этом высоким ожиданием легкого и быстрого установления контакта, или наоборот. Подобная ситуация складывается и в тех случаях, когда человек хотя и не знаком лично с предполагаемым партнером по аффилиации, но имеющиеся у него сведения позволяют прогнозировать трудность или легкость вступления в контакт. Например, партнер может обладать более высоким социальным статусом, чем стремящийся к аффилиации субъект. В этом случае у последнего, даже если его обобщенные ожидания успеха в принципе высоки, может снизиться уверенность в том, что старший по статусу позитивно отзовется на его усилия по установлению отношений аффилиации. К тому же он может опасаться (в силу малых шансов на успех) своей большей, чем обычно, скованности и напряженности, что приведет к потере привлекательности контакта с ним со стороны партнера, и, следовательно, субъект сам будет способствовать снижению шансов на успех при высокой положительной привлекательности контакта.

Устойчивость ковариации ожидания и привлекательности в случае мотивации аффилиации, направленной на незнакомого человека, до сих пор не проверена эмпирически. Примечательно, однако, что она молчаливо предполагается рядом исследователей, прежде всего Бирном, Мак-Дональдом и Микавой [D. Byrne, R. D. McDonald, J. Mikawa, 1963]. Они пишут:

«Представляется правомерным утверждение, что накапливаемый на протяжении жизни опыт общения с другими людьми ведет к обобщенным ожиданиям встретить в них источник поощрения или наказания. Если доминируют ожидания первого рода, то субъект будет стремиться к другим людям и искать в них товарищей, будет доверять им и высоко их ценить. Если же доминируют противоположные ожидания, то субъект будет избегать других людей, относиться к ним с подозрением и низко их оценивать. Индивид, опыт которого носит смешанный характер и у которого, *в* силу этого, высоки ожидания обоих родов, будет находиться в сфере межличностных отношений в состоянии практически постоянного конфликта. А человек, у которого оба вида ожиданий низки, будет проявлять в ситуациях межличностного общения безразличие и незаинтересованность.

Люди, в опыте которых преобладают успешные межличностные взаимодействия, должны отличаться, во-первых, сильно развитыми мотивами сближения в ответ на связанные с аффилиацией ключевые стимулы; во-вторых, убеждением в том, что будущие ситуации межличностного взаимодействия дадут то же количество подкрепляющих взаимодействий; в-третьих, стремлением интерпретировать релевантные аффилиации стимулы в терминах собственного прошлого опыта и своих ожиданий» [p. 34—35].

По мнению этих авторов, индивидуальный профиль мотива аффилиации определяется исключительно складывающимися в опыте обобщенными ожиданиями положительного и отрицательного подкрепления *(вознаграждения* или *наказания),* так что в конечном счете для объяснения индивидуальных различий соответствующей мотивации привлекательность результата оказывается излишней. Ибо она представляет собой либо константу, либо эквивалентную ожиданию переменную, причем в последнем случае привлекательность принимает то же значение, что и ожидание.

Еще отчетливее о такой взаимозаменимости говорится в работе Мехрабяна и Ксензкого [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974], представляющей собой наиболее разработанную попытку создания теории мотивации аффилиации. Эти авторы выделяют две тенденции мотива аффилиации: а) ожидание с надеждой на аффилиацию и b) ожидание со страхом отвержения — и обозначают их соответственно R_1 и R_2 (сокращение от reinforcement— «подкрепление», термин, указывающий не на ожидание, а на валентность). Такое ожидание, однако, относится только к случаям, когда партнер по аффилиации незнаком или мало знаком. В других случаях решающую роль приобретают не обобщенные ожидания R_1 и R_2, а специфические ожидания, обозначаемые Мехрабяном и Ксензким как специфическая привлекательность (r_1 и r_2). Мы еще вернемся к этому вопросу.

Бирн и его соавторы, как видно из приведенной цитаты, предлагают перекрестную классификацию мотивов аффилиации, выделяя четыре типа возможных мотивов (эту классификацию приняли также Мехрабян и Ксензкий [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974]). Если ожидание успеха относительно высоко, а ожидание неудачи невелико, мы получаем мотив аффилиации первого типа (НА выше СО), обратное соотношение этих ожиданий дает нам мотив второго типа (НА ниже СО). Третий тип представлен испытуемыми с конфликтной мотивацией (оба ожидания высоки), четвертый— испытуемыми со слабым мотивом аффилиации (оба ожидания низки). Как и в случае мотива достижения, исследователи, предпринявшие в начале 50-х гг. первые попытки измерения мотива аффилиации, исходили из существования двух отличных друг от друга тенденций—стремления к контакту и его избегания. Однако раздельная фиксация этих тенденций с помощью разработанных на базе ТАТ методик удалась, как и в случае мотива достижения, не сразу.

Измерение мотива аффилиации

В 1952г. Шипли и Верофф [T. E. Shipley, J. Veroff, 1952] опубликовали первую основанную на ТАТ методику измерения мотива аффилиации. Эти авторы несомненно находились в то время под влиянием соответствующих работ в области мотивации достижения, о чем свидетельствуют три момента. Прежде всего Шипли и Верофф также использовали перед написанием рассказов по ТАТ адекватные изучаемому мотиву способы побуждения мотивации различной силы (экспериментальный план типа Ia). Затем характер (но, разумеется, не их содержание) ключевых категорий анализа и оценки рассказов соответствовал ключевым категориям, разработанным для анализа мотива достижения. Наконец (и это привело к самым разнообразным последствиям), в качестве теоретической основы авторы воспользовались депривационной моделью мотивации: неудачный или сомнительный по своему исходу акт достижения или аффилиации побуждает соответственно мотив достижения (см. гл. 6) и мотив аффилиации, как голод побуждает к поиску пищи.

Для достижения поставленной цели авторы исследования непосредственно перед проведением ТАТ провели социометрическое оценивание группы членов студенческого клуба, причем непосредственно в помещении этого клуба. Каждый из студентов по очереди вставал, и присутствующие оценивали его с точки зрения таких качеств, как приветливость, нетерпимость, робость, необщительность и т. д. В заключение каждый должен был назвать имена трех товарищей по клубу, с которыми он хотел бы поддерживать дружеские отношения. Наряду с экспериментальной группой в опыте участвовала контрольная группа, испытуемые которой перед ТАТ должны были заполнить опросник о предпочитаемых ими блюдах. Вторая предложенная этими авторами методика состояла в сопоставлении двух групп, одна из которых объединяла студентов, за месяц перед тем получивших отказ на заявление о вступлении в клуб (экспериментальная группа), другая же состояла из принятых студентов (контрольная группа). В обоих исследованиях экспериментальные группы, т. е. группы, находящиеся в условиях депривации, набрали (в соответствии с предварительно отобранными ключевыми категориями анализа содержания рассказов по ТАТ) больше баллов, чем соответствующие им контрольные группы. (Однако результаты второго исследования не вполне убедительны, поскольку обе группы испытуемых не были уравнены по силе мотива аффилиации перед принятием в клуб или отказом в таком принятии. Вполне возможно, что испытуемые экспериментальной группы изначально имели более сильный мотив.) Использованные при анализе ключевые категории содержания позволяли приписывать каждому высказыванию (позитивному или негативному) определенное количество баллов в случаях, когда тематика рассказов вращалась вокруг отвержения, расставания и одиночества. Авторы пришли к выводу, что их основанная на ТАТ методика измеряет страх отвержения. Однако они придерживались мнения, что эта мотивационная тенденция (так же как и ее необнаруженная противоположность — надежда на афсрилиацию) ведет не к избеганию аффилиации, а к ее поиску.

В работе Аткинсона, Хейнса и Вероффа [J. W. Atkinson, R. W. Heyns, J. Veroff, 1954] была предпринята попытка избавиться от одностороннего акцента на страхе отвержения и включить в круг анализируемых явлений тенденцию поиска (т. е. надежду на аффилиацию). Авторы, по сравнению с предшествующим исследованием, изменили эксперимент в трех отношениях. Во-первых, они использовали картинки ТАТ, содержание которых могло возбуждать мысли не только об отвержении и расставании, но и об удачной аффилиации. Во-вторых, сохранив предложенную Шипли и Вероффом социометрическую ситуацию актуализации мотивации, они ввели в качестве контрольной нейтральную ситуацию. Место действия было перенесено из помещения клуба (где уже сами стены могли возбуждать связанные с аффилиацией позитивные представления) в одну из учебных аудиторий университета, где испытуемым было предложено выполнить задание на решение анаграмм. В-третьих, они расширили разработанные Шипли и Вероффом ключевые категории, по которым анализировалось содержание, включив в них категории, соответствующие позитивным представлениям, и различив внутри большинства категорий позитивные и негативные высказывания. Основной критерий наличия тематики, релевантной мотиву аффилиации, они сформулировали следующим образом:

- *Тема аффилиации...* присутствует в тех случаях, когда один или несколько персонажей рассказа явно озабочены *установлением, поддержанием или восстановлением положительных* аффективных отношений с другими людьми. Озабоченность такого рода непосредственно проявляется в случаях, когда само отношение описывается как дружба» [J. W. Atkinson, R. W. Heyns, J. Veroff, 1954, p.97].

Количество баллов, набранных экспериментальной группой, почти по всем категориям значимо превзошло показатели контрольной группы. Однако по отдельным категориям различие было обнаружено только в пози-

тивных, но не в негативных высказываниях (поэтому в суммарном показателе последние не учитывались). Авторы рассматриваемого исследования не пытались сделать следующий шаг в различении внутри мотива аффилиации тенденций поиска и избегания (к тому же они не создали необходимых для этого противоположных условий актуализации мотивации). Они, скорее, пришли к тому же выводу, что Шипли и Верофф: мотив аффилиации состоит из одной только тенденции поиска, независимо от того, возбуждается ли эта тенденция через страх отвержения или через надежду на общение. Подтверждением этого служит, с точки зрения авторов работы, корреляция мотива аффилиации с рядом социометрически выявленных личностных свойств—стремлением к одобрению, уверенностью и самоутверждением. Была обнаружена также корреляция с эгоизмом, что плохо вписывается в общую картину.

Аткинсон и его соавторы оставили без внимания вопрос о том, не оказывают ли надежда на аффилиацию и страх отвержения—даже если то и другое вносит свой вклад в тенденцию поиска—различное действие на поведение. Результаты в целом не дают определенного ответа на этот вопрос. Мотив аффилиации актуализовался в рассматриваемом исследовании только негативно (т. е. порождением сомнения в успехе аффилиации), но не позитивно. Увеличение (по сравнению с нейтральной ситуацией) позитивных показателей в результате подобного рода негативного побуждения мотива может объясняться просто тем, что навязываемое испытуемым сомнение противоречит свойственным части из них обобщенным ожиданиям успеха и тем самым побуждает актуализацию содержаний, связанных с уверенностью в возможности аффилиации. Для проверки этой гипотетической зависимости представляется необходимым предварительное измерение изучаемого мотива в нейтральных условиях. Что касается применявшихся для анализа содержания рассказов ТАТ ключевых категорий [подробно описаны в работе: R. W. Heyns, J. Veroff, J. W. Atkinson, 1958], то они так и не были изменены, хотя требуют доработки в соответствии с теоретически обоснованными критериями валидности. позволяющими развести избегание отвержения и стремление к аффилиации. Наконец, авторы дают столь широкое определение темы аффилиации, что оно охватывает весь неструктурированный конгломерат возможных социальных мотивов, в том числе таких, как стремления к одобрению, признанию или доминированию.

В последующие годы были предприняты попытки углубить экспериментальный анализ в двух направлениях: во-первых, созданием для каждой из тенденций мотива особой ситуации актуализации и, во-вторых, их раздельной фиксацией при анализе содержания результатов выполнения проективных тестов. В рамках первого направления Френч и Чэдвик [E. G. French, I. Chadwick, 1956] попробовали разделить «социометрическую ситуацию» на позитивную (субъект пользуется в группе популярностью) и негативную (субъект не пользуется в группе популярностью). Однако испытуемые (ими были служащие одной из военно-воздушных баз США) восприняли данные социометрии (фиктивные) как недостоверные. Поэтому авторы смогли говорить лишь о неспецифической ситуации актуализации. В этом исследовании вначале был измерен мотив аффилиации (экспериментальный план На) с помощью одной из разработанных Френчем методик, так называемого теста на интуицию (вместо картинок испытуемому дается ряд предложений типа «Том всегда позволяет выигрывать другим», которые надо развернуть в рассказ; анализ самих рассказов в основном осуществляется по категориям, предложенным Аткинсоном с соавторами). Была также замерена популярность испытуемых в своих подразделениях, что позволило уравнять по обоим переменным экспериментальную и контрольную группы. Месяцем позже у испытуемых вновь" измерялась мотивация аффилиации, на этот раз после ее искусственной

актуализации (экспериментальный план Ia). Результаты оказались вполне однозначными: в случае актуализации мотивация возрастает, причем независимо от направления актуализации (однако специфичную по направлению актуализацию в эксперименте создать не удалось) и тем в большей степени, чем выше изначально зафиксированный мотив аффилиации. Эти не связанные с направлением актуализации мотивационные эффекты зависели от установленного социометрически статуса испытуемых: у популярных испытуемых росло число категорий содержания, связанного с НА, у непопулярных—с СО,

Последний результат хорошо согласуется с нашими общими соображениями, поскольку популярность среди членов группы до некоторой степени должна совпадать с ожиданиями (применительно к данной группе) каждого члена группы. Отсюда можно сделать следующий вывод: ситуация социометрии актуализирует мотив аффилиации, однако направленность возникающей мотивации оказывается зависящей от ожиданий, которые (существующие уже в специфической форме) субъект привносит в ситуацию эксперимента.

Это предположение подтвердилось в двух последующих работах. Первая из них—исследование Розенфельда и Франклина [H. M. Rosenfeild, S. S. Franklin, 1966] — сама по себе не является убедительной. Испытуемыми этих авторов были студентки одного общежития. Они были разделены на четыре группы — одну контрольную и три экспериментальных, представителей которых перед ТАТ просили заполнить социометрический опросник. Испытуемым первой экспериментальной группы между заполнением опросника и ТАТ сообщали положительные результаты социометрии, испытуемым второй группы — отрицательные, испытуемым третьей группы результаты не сообщались. Во всех экспериментальных группах показатели мотивации выше, чем в контрольной группе, однако значимым это отличие от контрольной группы оказалось только в случае второй (здесь различие максимально) и третьей групп. Итоговый вывод авторов о том, что аффилиация является мотивом избегания (точнее, что мотивация аффилиации может наблюдаться только в угрожающей ей ситуации), представляется преждевременным, как и выводы рассмотренной выше работы Аткинсона и его соавторов [J. W, Atkinson, R. W. Heyns, J. Veroff, 1954]. По всей вероятности, сообщаемые испытуемым негативные результаты гораздо сильнее позитивных противоречат их реалистическим ожиданиям. Фактически рассказы ТАТ испытуемых второй группы содержали также чрезвычайно много позитивных высказываний. Для доказательства влияния обобщенных ожиданий опять-таки не хватает предварительного проведения ТАТ.

Второе исследование принадлежит Фишману [D. B. Fishman, 1966], который отказался от всяких манипуляций по актуализации мотивации и явился первым, кто наблюдал реальное аффилиативное поведение в условиях, мало-мальски приближенных к жизненным. В этом исследовании искусственное возбуждение мотивации было заменено действительными отношениями приязни и дружбы, выявленными из ответов совместно живущих студенток на специальный опросник. На основе этих ответов был составлен список специфических ожиданий, связанных с отдельными членами группы. Непосредственно перед (а не после!) заполнением опросника был проведен ТАТ, результаты которого обрабатывались в соответствии с ключевыми категориями анализа содержания, разработанными Хейнсом и его соавторами [R. W. Heyns, J. Veroff, J. W. Atkinson, 1958]. Наряду с суммарным показателем мотива аффилиации были выделены с помощью методики де Чармса [R. deCharms, 1957; см. также ниже] показатели обеих тенденций — НА и СО. Через определенное время после этого (от 2 до 4 нед) устраивалась встреча каждых четырех живущих вместе испытуемых в особой уютно обставленной комнате. Сначала они предоставлялись сами себе, а потом получали письменную инструкцию

провести дискуссию по одной из популярных среди студентов тем. Экспериментатор, находившийся в соседней комнате, наблюдал происходящее с помощью особого приспособления и фиксировал в соответствии со специально разработанными ключевыми категориями «позитивное» и «негативное» аффилиативное поведение (на основе этих данных было вычислено процентное содержание «позитивных актов»).

Представленные в табл. 7.1 данные так же, как и результаты исследования Френча и Чэдвика [E. G. French, I. Chadwick, 1956]; показывают значимость специфических ожиданий, которая становится явной при рассмотрении этих ожиданий вместе с результатами ТАТ. При недифференцированном рассмотрении результатов всех испытуемых обнаружены лишь слабые корреляции мотива аффилиации в целом и тенденции НА с позитивным аффилиативным поведением. Корреляция между таким поведением и тенденцией СО практически отсутствует. Корреляции значительно возрастают (в случае НА от 0,20 до 0,58), когда рассчитываются для подгруппы испытуемых, обладающих сильными положительными специфическими ожиданиями, в то время как высокие *обобщенные* ожидания не приводят к увеличению связи между величиной мотива аффилиации и позитивным аффилиативным поведением. Иначе говоря, наиболее интенсивный обмен позитивными аффилиативными действиями наблюдается в тех случаях, когда сильной положительной привлекательности (высокие общие показатели и высокие показатели НА в

Таблица 7.1

Корреляция показателей ТАТ с долей (в %) позитивных аффилиативных действий в групповой дискуссии [D. B. Fishman, 1966, p. 158]

Испытуемые (количество)	Показатели ТАТ		
	мотив аффилиации	НА	СО
Всего — N=80	0,22*	0,20	0,10
Со специфическими аффилиативными ожиданиями:			
низкими — N=40	—20,02	—0,19	0,24
высокими — N=40	*0,46***	*0,58***	*0,16*

ТАТ) сопутствуют высокие специфические ожидания (сильная взаимная приязнь партнеров).

По той же причине корреляции мотива аффилиации (тенденций НА и СО) и специфических аффилиативных ожиданий принимают близкие к нулю значения. Исходя из основанной на ТАТ методики, можно предположить, что высокий суммарный показатель и высокое значение НА предсказывают поведение, для которого характерны направленность на аффилиацию и ее положительная эмоциональная окраска в той мере, в какой этому не противоречат *специфические* ожидания. Это правило не распространяется на показатель СО, хотя он, как и показатель НА, тесно коррелирует с суммарным значением мотива аффилиации. Тенденция СО измеренная в соответствии с применявшейся методикой) не сопровождается поведением избегания и негативными аффилиативными действиями.

Были предприняты попытки развести оба компонента мотива в рассказах ТАТ. Де Чармс [R. DeCharms, 1957] и следовавший ему Фишман просто разделили общее количество баллов, подсчитываемое по методике Аткинсона и его соавторов [J. W. Atkinson, R. W. Heyns, J. Veroff, 1954; R. W. Heyns, J. Veroff, J.W. Atkinson, 1958], на два суммарных показателя (охватывающих как позитивные, так и негативные высказывания): один — для рассказов, в которых преобладает тематика отвержения (СО), второй—для рассказов, в которых доминирует тематика удачной аффилиации (НА). Бирн с соавторами [D. Вуrne, R. D. McDonald, J. Mikawa, 1963], кроме этого, выделили для каждого рассказа наличие или отсутствие положительной или отрицательной «межличностной эмоции». Они обнаружили, что росту значений показателей ТАТ, полученных в нейтральной ситуации, соответствует увеличение числа рассказов с положительными эмоциями, в то время как негативные эмоции чаще появляются при средних и низких значениях показателей. Авторы сделали на основании этого вывод, что высокие значения ТАТ

говорят о тенденции НА, низкие — о тенденции СО, а средние — о конфликте между ними. Однако существует гораздо более тривиальное объяснение. Если из ключевых категорий, выделенных Хейнсом и соавторами для анализа содержания, исключить негативные (как, например, категорию «негативно окрашенные чувства»), то с увеличением показателя рассказа по ТАТ позитивная межличностная аффективная нагрузка его содержания неизбежно должна расти.

Единственная до настоящего времени попытка разработать ключевые категории анализа содержания для противоположных по направлению возбуждаемой мотивации ситуаций принадлежит Лауфену [A. Laufen, 1967]. Он предложил испытуемым перед проведением ТАТ заполнить опросник, предназначенный выявить мотивацию аффилиации. Для одной группы вопросы были сформулированы с позиции страха отвержения, для другой — с позиции надежды на аффилиацию. В обоих случаях требовалось только ответить «да» и «нет». Отобранные заранее ключевые категории анализа содержания обнаружили значимое различие в ожидаемом направлении только для тенденции СО. Но в любом случае предложенный способ манипуляции мотивацией обладает невысокой валидностью, ибо уверенный в успехе аффилиации испытуемый может спокойно отвечать «нет» на вопросы, связанные с отвержением без какой бы то ни было актуализации тенденции СО. Более убедительный способ валидации мы обсудим ниже.

Опросники

Наряду с основанными на ТАТ методиками измерения мотива аффилиации заслуживает упоминания предложенный Мехрабяном [A. Mehrabian, 1970] опросник, который в отличие от многочисленных опросников, направленных на измерение мотива достижения, был разработан на основе определенных теоретических принципов [ср.: A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974]. Свой опросник Мехрабян построил прежде всего на различении двух тенденций мотива аффилиации — *аффилиативной тенденции* (R_1) и *чувствительности к отвержению* (B_2). Он интерпретирует эти тенденции как обобщенные ожидания положительного или отрицательного подкрепляющего воздействия партнера по аффилиации. Как уже отмечалось, в случае, когда партнеры незнакомы, Мехрабян исходил из переменных, отражающих не привлекательность, а ожидания. Когда же партнеры были хорошо знакомы, решающее значение приобретали не ожидания, а специфическая привлекательность. Опросник разработан для первого случая, когда партнером выступает незнакомый или малознакомый человек. Во втором случае, когда партнеры близко знакомы, применялась особая 15-шкальная социометрическая методика. Факторным анализом ее результатов также были выделены два компонента—положительное и отрицательное подкрепляющее значение партнера по аффилиации.

Однако более пристальное рассмотрение опросника Мехрабяна показывает, что понятие ожидания в этом опроснике фактически отождествляется с положительным и отрицательным подкрепляющим действием контакта с партнером и ситуаций общения вообще. Ожидание по Мехрабяну—это прогноз не того, в какой мере субъекту удастся или не удастся достигнуть положительного результата аффилиации, а, скорее, того, в какой мере в данной ситуации предпочитается, чтобы более или менее положительные и отрицательные последствия наступили сами собой или чтобы были предприняты определенные действия. Например, оба утверждения «Для меня очень важно иметь друзей» (тенденция аффилиации) и «Временами я воспринимаю критику очень близко к сердцу» (страх отвержения) очерчивают ситуации с подразумеваемым подкрепляющим значением, и с ними испытуемый может соглашаться или не соглашаться, используя 9-балльную шкалу оценок («очень сильно» — «сильно» — «до некоторой степени» —

«слабо» — «все равно»—...)• Степень согласия—несогласия отражает величину ожидания подкрепляющегс эффекта. Под ожиданием в опроснике понимается, во-первых, количество различных ситуаций, обладающих подкрепляющим эффектом; во-вторых, степень выраженности этого эффекта. Иначе говоря, можно сделать вывод, что авторы опросника на основе ограниченного набора ситуаций стремятся установить в сфере аффилиации общий потенциал подкреплений, которые окружающий мир как бы держит наготове для данного человека.

Вместе с тем сам факт, что в опроснике Мехрабяна вместо обобщенных ожиданий (в смысле модели «ожидаемой ценности») кладется в основу обобщенный потенциал подкрепления, или привлекательности, не должен вызывать беспокойства, поскольку, как мы предположили вначале, в сфере мотивации аффилиации (когда партнером по аффилиации выступает незнакомый человек) ожидание и привлекательность, по-видимому, однозначно ковариируют. В связи с тем что опросник выявляет обобщенные подкрепляющие эффекты, сокращения для обеих тенденций мотива аффилиации R_1 и R_2 выбраны вполне адекватно.

Обе части опросника (относящиеся к R_1 и R_2) появились в результате отбора вопросов, направленных на выявление личностных свойств. Многомерный факторный анализ позволил избавиться от неадекватных заданий, в результате были оставлены 25 вопросов, относящихся к R_1, и 24 вопроса, относящихся к R_2. Обе части опросника свободны от тенденций к социально желательным ответам и не коррелируют между собой. Что же касается валидности, то Мехрабян и Ксензкий приводят в своей книге [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974] множество доказательств, которые мы обсудим ниже.

Комбинация обеих частей опросника дает, в первом приближении, четыре типа мотива аффилиации: (1) R_1 высока, R_2 низка—в большинстве случаев потребность в аффилиации постоянно удовлетворяется; (2) R, низка, R 2 высока—в большинстве ситуаций потребность в аффилиации остается неудовлетворенной или же вовсе отвергается; (3) R_1 и R_2 низки—большинство ситуаций обладают лишь очень слабым позитивным или негативным релевантным аффилиации подкрепляющим действием; (4) R_1 и R_2 высоки—в большинстве ситуаций потребность в аффилиации либо удовлетворяется, либо отвергается. Эти типы мотива аффилиации складываются в результате подкреплений, испытываемых в социальных взаимодействиях, прежде всего в детстве. Четвертый тип (одновременные высокие значения R_1 и R_2), по мнению Мехрабяна, является мотивационной основой ярко выраженного конформного поведения, т. е. показателем мотива зависимости, ибо частое применение позитивных и негативных санкций есть средство формирования у индивида тенденции к зависимости.

Поведенческие корреляты данных ТАТ

Неудовлетворительное состояние основанных на ТАТ средств измерения мотива аффилиации объясняется и тем фактом, что до сих пор исследовались только отдельные поведенческие корреляты аффилиативной мотивации. Существует, по-видимому, всего одна работа, имеющая дело с аффилиативным поведением в собственном смысле слова, т. е. с социальным взаимодействием. Это уже рассмотренное исследование Фишмана [D. B. Fishman, 1966]. Стоит упомянуть также данные Лансинга и Хейнса [J. B. Lansing, R. W. Heyns, 1959], согласно которым люди с высоким мотивом аффилиации проявляют большую активность в таких связанных с общением видах деятельности, как разговоры по телефону и писание писем. Что касается других работ, то почти все они направлены на исследование в первую очередь мотива достижения, поскольку в них изучается либо конфликт мотива аффилиации с мотивом достижения, либо влияние аффилиативной мотивации

на какой-либо достиженческий показатель типа выбора задания или результата действия.

В работе Аткинсона и Уолкера [J. W. Altkinson, E. L. Walker, 1956] было уточнено влияние актуализованной мотивации аффилиации на чувствительность восприятия. По результатам измерения мотива аффилиации в нейтральных условиях испытуемые были разделены на высоко- и низкомотивированных. Месяцем позже у половины каждой из этих групп социометрически актуализовалась аффилиативная мотивация, после чего все испытуемые выполняли задание по восприятию. Им предъявлялась картинка, в четырех квадрантах которой были изображены различные объекты, причем увидеть что-либо отчетливое было невозможно, ибо картинка освещалась слабо, а предъявление было кратковременным. В одном из квадрантов находилось схематически изображенное человеческое лицо, на других—объекты, нерелевантные аффилиации (предметы домашнего обихода). Испытуемые должны были ответить, изображение какого квадранта ощущалось наиболее четко или же показалось наиболее ярким. В случае актуализации мотивации (но не в нейтральных условиях) высокомотивированные испытуемые указывали квадрант с изображением лица чаще, чем низкомотивированные.

Во всех остальных исследованиях либо создавался конфликт мотиваций аффилиации и достижения и изучался выбор испытуемым действия, отвечающего тому или иному мотиву, либо исследовалось влияние условий, актуализирующих оба мотива, на поведение, релевантное мотиву достижения. Так, в исследовании Френча [E. J. French, 1956] испытуемый должен был выбрать партнера для совместного выполнения задания. Им мог быть либо друг испытуемого, не проявивший способностей к выполнению этого задания, либо неприятный испытуемому человек, который, как было установлено, хорошо справлялся с этим заданием. Выбор испытуемого отражал соотношение его мотивов. Сильный мотив достижения в сочетании со слабым мотивом аффилиации вел к предпочтению деловых качеств партнера, в то время как сильный мотив аффилиации при одновременно низком мотиве достижения вел к предпочтению дружеских отношений.

Подобного рода конфликт был создан и в весьма остроумном эксперименте Уолкера и Хейнса [E. L. Walker, R. W. Heyns, 1962]. Каждый испытуемый должен был привести с собой одного из своих друзей, друзей разъединяли, и испытуемый оказывался в группе, члены которой соревновались в решении задач на шифровку. Зашифрованные списки слов дешифровались группой, которая находилась в другом помещении и члены которой также соревновались между собой. Затем испытуемый узнавал, что зашифрованные им списки дешифрует его друг, но этот друг не успевает справиться с работой (испытуемому передавалась от его имени записка с просьбой, фиктивной, работать медленнее, поскольку он, друг, отстает от своей группы). Соответственно присущему каждому из испытуемых соотношению мотивов он либо отзывался на эту просьбу, либо продолжал работать в начатом темпе. Если мотивы аффилиации и достижения были одинаково сильны, то половина испытуемых проявляла конформность, т. е. разрешала конфликт в пользу аффилиации, а другая половина разрешала его в пользу достижения. Когда же один из мотивов преобладал, то подавляющее большинство испытуемых, как видно из рис. 7.1, вели себя соответственно доминирующему мотиву. Характерно, что эти результаты относятся только к испытуемым-женщинам, а мужчины, даже при доминировании мотива аффилиации, не откликались на просьбу своего друга.

Ситуации достижения нередко содержат стимулы, актуализующие мотивацию аффилиации иногда благодаря смене соперничества на сотрудничество, иногда благодаря возникновению неформальных отношений между тем, кто дает задания, и тем, кто их выполняет. Поскольку в подобных ситуациях к мотивации достижения до-

бавляется мотивация аффилиации, результат действия может изменяться; при этом не обязательно, чтобы оба мотива вступали в конфликт. Наиболее разработанный план эксперимента по исследованию этой ситуации представлен в рассмотренном в предыдущей главе (см. табл. 6.10) эксперименте Френч [E. G. French, 1958]. Испытуемые с доминирующим мотивом аффилиации достигали наилучших результатов в тех случаях, когда работали не сами по себе, но в группе, а даваемая экспериментатором положительная обратная связь касалась слаженности работы, а не деловых качеств испытуемых.

Аналогичное взаимодействие мотива аффилиации с ситуационной структурой привлекательности Мак-Кичи

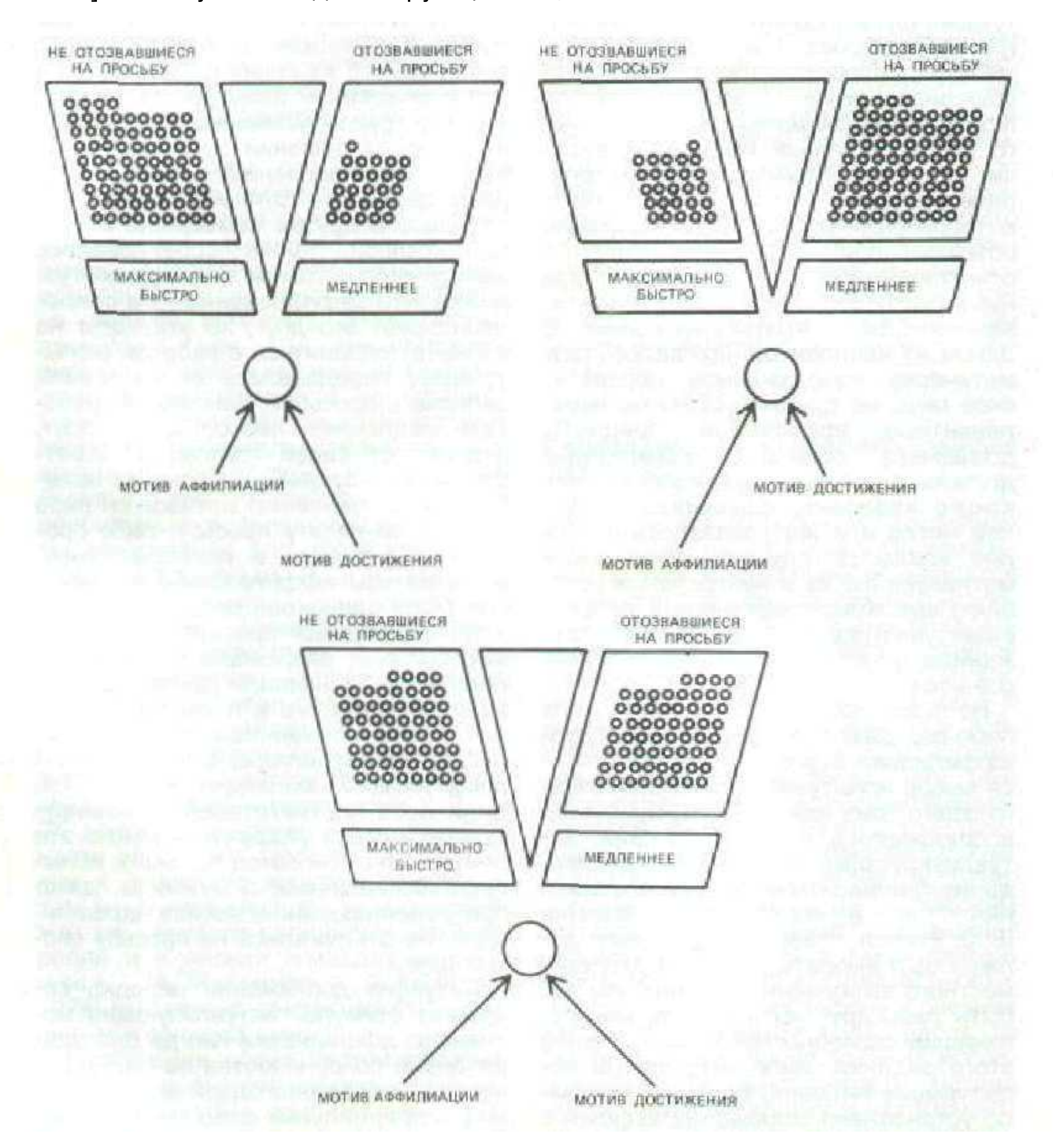


Рис. 7.1. Количество студентов с различным соотношением мотивов, отозвавшихся и не отозвавшихся на провоцировав

[W. J. McKeachie, 1961] установил на материале данных об академической успеваемости 600 студентов по 31 спецкурсу (по психологии, математике и французскому языку). Перед началом занятий у всех студентов и у 31 преподавателя наряду с другими мотивами был измерен мотив аффилиации. Аффилиативная структура привлекательности курса определялась как по силе мотива преподавателя, так и по специально отобранным показателям его речевого поведения (например, обращение к студенту по имени, беседа с ним после

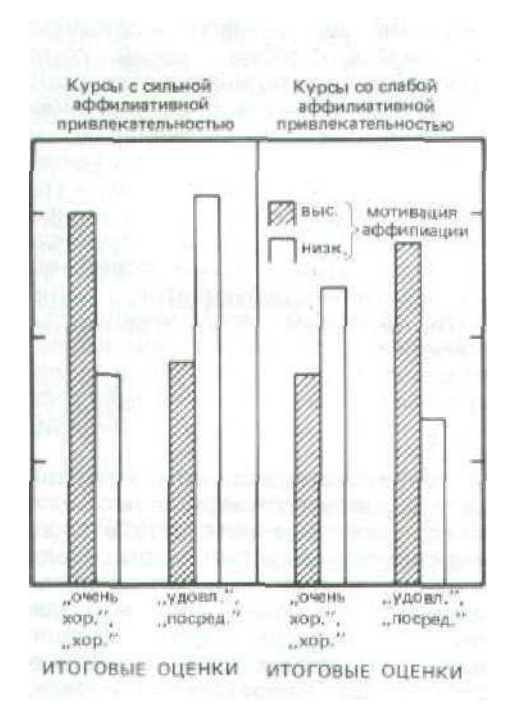


Рис. 7.2. Количество студентов с высокой и низкой мотивацией аффилиации, получивших высокие и низкие итоговые оценки по курсам в зависимости от аффилиативной структуры привлекательности [W. J. McKeachie, 1961, p. 128}

занятий и т. п.)- Как видно из рис. 7.2, студенты с высоким мотивом аффилиации получали у преподавателей с таким же мотивом лучшие оценки, чем студенты с низким мотивом аффилиации. И наоборот, последние получали по сравнению с высокомотивированными студентами лучшие оценки у низкомотивированных преподавателей.

Дальнейшие исследования неожиданно выявили, что различия в достигнутых результатах нередко связаны с мотивом аффилиации, а не достижения. Это происходило, когда либо экспериментатор просил испытуемого о помощи [J. W. Atkinson, A. C. Raphelson, 1956], либо мужчина-испытуемый имел дело с женщиной-экспериментатором [J. W. Atkinson, P. O'Connor, 1966], либо же имели место оба условия [E. G. French, 1955; U.-J. Jopt, 1974]. В работе Йопта [U.-J. Jopt, 1974] изучалось влияние пола экспериментатора на испытуемых-юношей, причем автор учитывал различия испытуемых как по силе тенденций мотива достижения (НУ и СН), так и по силе тенденций мотива аффилиации (НА и СО, измеренные в соответствии с категориями анализа Лауфена). Испытуемыми были 16-летние школьники; половина из них выполняла (каждый отдельно) задание (кодирование символов) под руководством экспериментатора-мужчины, вторая половина — под руководством экспериментатора-женщины (обе группы были уравнены по мотивационной структуре). Лишь экспериментаторы-женщины заранее рассчитывали на сотрудничество своих испытуемых в последующих опытах.

На рис. 7.3 изображены результаты опыта для испытуемых с четырьмя возможными структурами мотивов. В целом достигнутые результаты выше в случае экспериментатора-мужчины. Вторая общая закономерность связана с мотивом аффилиации: испытуемые, боящиеся отвержения (НА<СО), при всех условиях и всех соотношениях тенденций мотива достижения лучше справляются с заданием, чем надеющиеся на аффилиацию (НА>СО), причем разница результатов максимальна в случае избегающих неудач (НУ<СН) испытуемых, работающих под руководством женщины-экспериментатора. Возможное объяснение, что испытуемые, боящиеся неудачи и отвержения, при работе с женщиной-экспериментатором, которая к тому

же просит о сотрудничестве, освобождаются от своих страхов и прилагают все силы к заданию, вполне правдоподобно. Испытуемые с той же мотивационной структурой, сочетающей страх неудачи со страхом отвержения, показали лучшие результаты и в исследовании Шнайдера и Майзе [K. Schneider, С. Meise, 1973]. При выполнении задания на ловкость они продемонстрировали более высокий уровень притязаний, чем испытуемые всех остальных мотивационных групп.



Рис. 7.3. Среднее число обработанных символов для четырех групп испытуемых с разным соотношением мотивов достижения и аффилиации. Одна половина испытуемых каждой группы (N=15) работала с экспериментатором-мужчиной, вторая—с экспериментатором-женщиной. Обозначения: Оу—ориентированные на успех (НУ>СН), Он—ориентированные на неудачу (НУ<СН), Оа—ориентированные на аффилиацию (НА>СО). Оо—ориентированные на отвержение (НА<СО) [U.-J. Jopt, 1974, р. ***323]***

Соррентино и Шеппард [R. M. Sorrentino, В. Н. Sheppard, 1978] провели полевой эксперимент, весьма убедительный с точки зрения контроля и варьирования независимых переменных мотива и привлекательности. Эксперимент -осуществляли тренеры команд пловцов трех канадских университетов, и его видимая цель состояла в отработке взаимодействия этих команд. Спортсмены должны были проплыть 200 м вольным стилем при двух различных условиях: индивидуального соревнования и соревнования группового. Во втором случае группы из шести пловцов формировались из студентов одного пола, по два от каждого университета. Чтобы создать всем спортсменам равные шансы на победу, для каждого из них тренеры на основе личных рекордов определили индивидуальную поправку, учитывавшуюся при сравнении реально показанного времени. Поскольку при такой организации соревнований выигрыш (спортсмена и его группы) зависел всецело от приложенных усилий, испытуемые при индивидуальном соревновании должны были бы особенно остро переживать привлекательность достижения, а при групповом— привлекательность аффилиации.

По мнению авторов, возможность приблизить победу своей группы сообщала дополнительную мотивацию спортсменам с доминированием надежды на аффилиацию, что должно было привести к лучшему времени у таких спортсменов в групповом соревновании по сравнению с индивидуальным. Для спортсменов с доминированием страха отвержения соотношение результатов должно быть обратным: возможность стать причиной поражения своей команды подрывала их мотивацию и вела к худшему времени в групповом соревновании, по сравнению с индивидуальным.

Эти гипотезы полностью подтвердились как в отношении противоположного соотношения результатов в индивидуальном и групповом соревновании у испытуемых с разной мотивационной структурой, так и в отношении разницы их результатов в групповом соревновании. Было обнаружено отчетливое взаимодействие между тенденциями мотива аффилиации и обоими условиями соревнования. Разрыв между результатами, показанными в двух заплывах, оказался более выраженным, когда выделили группу испытуемых, ориентированных на успех, и рассматривали их результаты отдельно. Максимальное улучшение результатов в групповом соревновании (по сравнению с индивидуальным) наблюдалось у спортсменов, сочетавших сильное стремление к успеху с ярко выраженной надеждой на аффилиацию; наибольший спад результа-

тов показали спортсмены также с сильной мотивацией успеха, но при одновременно сильном страхе отвержения.

Измерение позитивных тенденций мотивов аффилиации и достижения проводилось с помощью категории анализа Хейнса с соавторами [R. W. Heyns, J. Veroff, J. W. Atkinson, 1958] и Мак-Клелланда с соавторами [D. C. McClelland, J. W. Atkinson, R. A. Clark, E. L. Lewell, 1953], измерение соответствующих негативных тенденций — страха отвержения и избегания неуспеха—с помощью опросников Мехрабяна [A. Mehrabian, 1970] и Мандлера и Сарасона [G. Mandler, S.-W. Sarason, 1952]. Примечательно, что гипотезы подтвердились не только для результирующего значения мотива аффилиации (НА-СО, трансформированное по z), но и для каждой из его тенденций. Это еще один аргумент в пользу понимания аффилиации как мотивационной системы, состоящей из двух независимых тенденций—надежды на аффилиацию и страха отвержения.

Исследования Мехрабяна и Ксензкого

Как уже отмечалось выше, Мехрабян и Ксензкий [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974] в своей работе исходили из существования двух тенденций аффилиативной диспозиции — ориентированной на аффилиацию (R_1) и ориентированной на отвержение (R_2). R_1 и R_2 представляют собой обобщенные ожидания позитивных (R_1) и негативных (R_2) результатов аффилиативного поведения. (Выше было показано, что Мехрабян и Ксензкий неявно исходят из существования однозначной ковариации обобщенного ожидания и обобщенной привлекательности.) Авторы предположили, далее, что R_1 всегда превышает R_2. Для ситуации, когда стремящийся к аффилиации субъект близко не знаком с партнером, они предложили следующее уравнение: мотив аффилиации $=R_1 - e_1R_2$ [ibid., p. 17], где e_1 — коэффициент, который принимает значение, равное доле единицы, и вводится для обозначения того, что ориентация на аффилиацию всегда превышает ориентацию на отвержение. В случае незнакомого партнера по аффилиации формула мотива является одновременно и формулой мотивации. Когда же стремящийся к аффилиации связывает с партнером специфические ожидания и привлекательность, то в формулу мотивации входят уже не обобщенные ожидания, но специфическая положительная (r_1) и отрицательная (r_2) привлекательность:

мотивация аффилиации по отношению к знакомому партнеру$=r_1 - e_2r_2$ [ibid.], где e_2 есть коэффициент, больший нуля и меньший единицы.

Поскольку абсолютно незнакомый, как и абсолютно знакомый, партнеры встречаются редко, авторы разработали формулу для промежуточных степеней знакомства, объединяющую оба уравнения: мотивация аффилиации $=(1 - F)(r_2 - eiR_2) + F(r_1 - e_r r_2)$ [ibid., p. 18], где F обозначает степень знакомства (от английского слова «familiarity»).

Из этой формулы видно, что с ростом степени знакомства партнера по аффилиации роль обобщенных ожиданий ($R_1 - e_1R_2$) уменьшается, в то время как роль специфической привлекательности ($r_1 - e_2r_2$) растет. Рассмотренная формула является теоретическим фундаментом целого ряда весьма остроумных исследований Мехрабяна, в части из которых использовались опросники, а в остальных —анализ фактического взаимодействия испытуемых с незнакомыми партнерами в ситуации ожидания. Наиболее важными для обеих тенденций мотива аффилиации авторы считают следующие результаты (сначала рассматриваются испытуемые, ориентированные на аффилиацию):

«...относящиеся к тенденции аффилиации данные свидетельствуют, что лица, у которых она доминирует, воспринимают других людей более позитивно и более похожими на себя. Им нравятся те, кто их окружает, и они пользуются у них ответной симпатией и популярностью. То, что в социальных ситуациях они чаще используют позитивные межличностные приз-

наки, побуждает незнакомых людей на позитивное общение. Так возникает цикл позитивных общений, порождающий при взаимодействии с незнакомым человеком ощущение доверия и комфорта» [A. Menrabian, S. Ksionzky, 1974, p. 142]. л

Для ориентированных на отвержение испытуемых (авторы называют их «более чувствительными людьми») результаты выглядят следующим образом:

«...данные, характеризующие восприятие и реальное поведение более чувствительных людей, а также впечатления, о которых они сообщают, не совсем совпадают с тем, что ожидалось. Например, вопреки ожиданиям, их поведение оказалось не менее аффилиативным, а в их отчетах негативные межличностные отношения упоминались не чаще, чем у испытуемых другой категории. Однако в ситуации общения с незнакомыми людьми они чувствовали себя менее уверенно, были напряжены, тревожны и обеспокоены и вызывали напряженность и ощущение дискомфорта у своих партнеров. Они вызывали к себе более негативные чувства и оценивали себя как менее популярных и более одиноких. Таким образом, чувствительность к отвержению измеряет неудовлетворительное состояние навыков общения и тенденцию попадать в безвыходный круг общения, закрепляющий чувство неадекватности и неспособности справляться с межличностными отношениями» [ibid., p. 143].

Из приведенных данных следует, что лица, ориентированные на отвержение, не есть простая противоположность тем, кто ориентирован на аффилиацию. Иначе говоря, от представителей первой группы их отличает не избегание аффилиации. Для обеих групп поиск аффилиации и ее достижение являются первостепенной целью. Они различаются, таким образом, не столько по привлекательности аффилиации, сколько по ожиданию успеха, по умению осуществить направленное на аффилиацию поведение, а также по реальному успеху у партнера. Вот почему это исследование практически не подтвердило ковариации ожидания и привлекательности. Ибо, невзирая на страх (ожидание неудачи) отвержения (негативная привлекательность), мотивированные им испытуемые стремятся к аффилиацйи. Несмотря на накопленный ими опыт, аффилиация, по-видимому, обладает такой позитивной ценностью, требующей своей реализации, что страх отвержения приходится победить.

Но даже если для ориентированных на отвержение людей позитивная привлекательность аффилиацйи всегда превышает соответствующую негативную привлекательность отвержения, специфическая ковариация между величиной ожидания и привлекательностью все же может иметь место. Об этом говорит один из результатов Мехрабяна [A. Mehrabian, 1971]. В качестве индикатора релевантной специфической привлекательности аффилиацйи использовалась степень симпатии к партнеру. Перед встречей с незнакомым партнером, т. е. в ситуации ожидания, испытуемые знакомились с информацией, характеризующей его статус (социальное происхождение, материальное положение, достижения в учебе и т. д.). Партнер обладал по сравнению с испытуемым либо более высоким, либо более низким статусом. Оказалось, что испытуемые с высоким страхом отвержения испытывали к партнеру с более низким статусом значимо большую симпатию, чем к партнеру с более высоким статусом {средние значения равны 4,37 и 3,85 соответственно), а испытуемые с низким страхом отвержения — наоборот (средние значения равны 3,82 и 4,32). Рассматривая величину статуса партнера как уровень притязаний в сфере аффилиацйи, можно сделать вывод, что у людей с сильным страхом отвержения привлекательность увеличивается при низком уровне притязаний, а у людей со слабо выраженным страхом отвержения или при его отсутствии привлекательность увеличивается при высоком уровне притязаний.

В этом же исследовании была обнаружена корреляция отмечаемой испытуемыми склонности вступать в контакт с незнакомыми людьми с обеими тенденциями мотива аффилиацйи, измеренными с помощью опросника Мехрабяна. Анализ множественной регрессии дал коэффициент корреляции, равный 0,48, подсчитанный по следующему уравнению: склонность

вступать в контакт с незнакомыми людьми$=0,48R_1-0,20R_2$.

Особого внимания заслуживает вопрос о возможном использовании методик, измеряющих мотив аффилиации для объяснения реального аффилиативного поведения. Для достижения этой цели Мехрабян [A. Mehrabian, 1971] ставил испытуемых в ситуацию 2-минутного ожидания вместе с незнакомым и также ожидающим человеком, а сам незаметно наблюдал за их поведением. Таблица 7.2 содержит перечень наблюдавшихся переменных, сгруппированных в соответствии с результатами факторного анализа. Переменные приводятся в порядке убывания величины их вклада в фактор. Показатель поведения определялся суммированием следующих стандартизованных переменных: общее количество высказываний (за 1 мин), длительность контакта глаз с партнером по аффилиации (в % ко всему времени), количество кивков головой (за 1 мин), дружелюбное выражение лица, количество вербально выраженных согласий с партнером (за 1 мин), позитивное содержание высказываний, количество жестов (за 1 мин), позитивная окраска голоса.

Факторы и переменные	Знак нагрузки на фактор
Фактор 1 аффилиация	
1. Общее количество высказываний (за 1 мин)	+
2. Количество положительных высказываний (за 1 мин)	+
3. Количество вопросов (за 1 мин)	+
4. Длительность речи испытуемого (в % ко всему времени)	+
5. Длительность речи партнера (в % ко всему времени)	+
6. Длительность контакта глаз с партнером (в % ко всему времени)	+
7. Количество кивков {за 1 мин)	+
8. Дружелюбное выражение лица	+
9. Количество словесных согласий (за 1 мин)	+
10. Позитивное содержание высказываний	+
11 . Количество жестов рук (за 1 мин)	+
12. Позитивная окраска голоса	+
Фактор II: активность	
1. Общая (позитивная плюс негативная) речевая активность	+
2. Громкость речи	+
3. Скорость речи	+
Фактор III: отсутствие напряженности	
1. Количество движений ног (за 1 мин)	–
2. Количество покачиваний корпуса (за 1 мин)	–
3. Наклонное положение корпуса	+
Фактор IV: интимность (доверительность)	
1. Положение плеч по отношению к партнеру (отличное от фронтального)	+
2. Расстояние до партнера	~
Фактор V: замешательство	
1 . Длительность хождения туда-сюда (в % ко всему времени)	+

Полученный суммарный показатель выступает в качестве отражающей аффилиативное поведение зависимой переменной, значения которой должны получить объяснение, исходя из выраженности обеих личностных диспозиций — надежды на аффилиацию (RO и страха отвержения (R_2)—и значений двух ситуационных переменных, создаваемых характеристиками партнера. Первой из ситуационных переменных является различие статусов (S) испытуемого и партнера по аффилиации: последний может обладать по сравнению с испытуемыми более высоким, более низким или равным ему статусом (о статусе партнера испытуемый узнавал еще до встречи с ним из листа протокола). Второй ситуационной переменной было поведение партнера (заранее хорошо отрепетированное) в общей для него с испытуемым ситуации ожидания. Поведение партнера могло быть слегка дружелюбным или же несколько отстраненным. Создавшееся у испытуемого впечатление дружелюбия партнера впоследствии им шкалировалось, и полученное значение в качестве меры положительной аффилиативной валентности партнера (r_1) использовалось вместе с R_1, R_2 и S в последующем анализе множественной регрессии аффилиативного поведения. Приведенное ниже уравнение регрессии содержит переменные (стандартизованные) и произведения их взаимодействия (в том числе множественного), вносящие значитель-

ный вклад в вариативность аффилиативного поведения.

Аффилиативное поведение = $0{,}18r_1 + 0.19R_1 + 0.13R_1r_1 + 0.16R_2Sr_1 + 0.14R_1R2Sr_1$

Полученный коэффициент множественной корреляции составил только 0,35; это означает, что данное уравнение регрессии объясняет не более чем 12,3% вариативности аффилиативного поведения. Кроме того, в этом уравнении остаются малопонятными взаимодействия переменных, особенно высокого порядка. Сравнение значений аффилиативного поведения для соответствующих условий показывает [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974, p. 96], что взаимодействие R_1r_1 связано с увеличением такого поведения только у испытуемых с высокой мотивацией аффилиации (R_1), реагирующих таким образом на дружелюбие партнера (r_1). Взаимодействие третьего порядка R_2Sr_1 отражает тот факт, что недружелюбное поведение партнера уменьшает аффилиативное поведение у ориентированных на отвержение испытуемых только при высоком статусе незнакомца, а у испытуемых со слабой тенденцией страха отвержения только при низком статусе незнакомца. Такая противоположность может быть объяснена тем, что для испытуемых с низким страхом отвержения отчужденное поведение партнера в сочетании с его низким статусом сообщает ему низкую привлекательность, в то время как для испытуемых с высоким страхом отвержения отчужденное поведение партнера при его высоком статусе ведет к росту угрозы отвержения.

В заключение продемонстрируем сложность специфических для мотива аффилиации взаимосвязей на примере исследования переживаемого сходства с партнером [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974, гл. 7]. Эксперимент был построен аналогично предыдущему, за исключением того, что партнером по аффилиации был также испытуемый, а наряду с нейтральной ситуацией использовалась еще и стрессовая. Последняя создавалась инструкцией испытуемым, когда те входили в помещение для ожидания: «Вы должны оценить социальную привлекательность друг друга, т. е. оценить, в какой мере каждый из вас интересен другому. Я вернусь через пару минут и принесу бланки для ответа». Табл. 7.3 содержит средние значения воспринимаемого сходства с партнером для четырех различных констелляций мотивов в нейтральных и стрессовых условиях.

Таблида 7.3

Средние значения воспринимаемого сходства с партнером по аффилиации в зависимости от констелляций **мотивов** испытуемых и характера ситуации [A. Mehrabian, **S. Ksionzky,** 1974, р. 113j. (Стрелками соединены показатели, различающиеся на 5%-ном **уровне** значимости.)

Ситуация	Мотив аффилиации	Мотив отвержения	
		высокий	низкий
Стрессовая	высокий	0,07	0,41
	низкий	0,01	—0,14
Нейтральная	высокий	0,07	—0,14
	низкий	—0,31	—0,04

В целом стресс ведет к переживанию большего сходства. Однако такой эффект стресса может существенно снижаться в зависимости от констелляции мотивов. В стрессовых условиях наибольшее сходство с партнером воспринимают стремящиеся к аффилиации (испытуемые с высокой тенденцией к аффилиации и низкой к отвержению). Напротив, в нейтральных условиях наибольшие различия с парнером переживают страшащиеся отвержения (испытуемые с низкой тенденцией к аффилиации и высокой к отвержению). Таким образом, именно боящиеся отвержения люди оказываются склонными к восприятию незнакомого человека (в данном случае это мог быть человек любого пола и одного с испытуемым возраста) как непохожего на них, так что ситуация социального контакта изначально представляется им менее перспективной.

Результаты рассмотренных исследований выявляют всю сложность побуждаемого аффилиативной мотивацией поведения. Реципрокность аффилиативного поведения постоянно изменяет (на микроуровне) текущие мотивацию и поведение. Это стано-

вится особенно очевидным в случае, когда задаваемый поведением партнера уровень интимности (пространственная близость, контакт глаз, прикосновения) превышает определенный порог. Согласно данным Паттерсона [M. L. Patterson, 1976], все, что в соответствии с предельными условиями ситуации аффилиации ведет к позитивным или негативным эмоциональным состояниям, вызывает повышение уровня активности партнера. Находясь в позитивном эмоциональном состоянии, партнер на увеличение интимности отвечает тем же (что ведет к ее дальнейшему росту), когда же эмоциональный фон негативен, увеличение интимности одним из партнеров ведет к компенсаторным реакциям (типа отвода глаз), восстанавливающим исходную дистанцию.

Мотив власти

Власть представляет собой явление многомерное. Феномен власти и неравенство ее распределения между людьми, социальными группами и государственными институтами с давних времен порождали столько объяснений, обоснований и сомнений, сколько едва ли вызывало какое-либо другое явление. Бертран Рассел [B. Russell, 1938] рассматривал власть как фундаментальное, объединяющее все социальные науки объяснительное понятие, аналогичное понятию энергии в физике. Сегодня науки об обществе и поведении в нем еще далеки от того, чтобы сделать власть* центральным объяснительным понятием, хотя тенденция к этому уже намечается повсюду. Феномены власти чрезвычайно сложны, основываются они на повсеместно встречающейся ситуации социального конфликта, возникающего из-за несовместимости целей различных людей или средств их достижения [P. Swingle, 1970; J. T. Tedeschi, 1974]. Понятию власти свойствен легкий негативный налет, ибо она обычно связывается с представлениями о принуждении, угнетении, насилии или несправедливом господстве. Однако в не меньшей степени к этому понятию относятся позитивно или, по крайней мере, нейтрально оцениваемые явления, такие, как законное руководство, авторитет, признанное лидерство, влияние, воспитание, примирение интересов, групповая солидарность [A. A. Berle, 1967].

Прежде чем перейти к рассмотрению того, что следует подразумевать под мотивом власти, нам необходимо добиться большей ясности в понимании самого явления, называемого властью. В науках об обществе, в частности в социологии и политологии, исследователи заинтересованы прежде всего в анализе *сложившихся отношений* власти и их объяснении постфактум, в науках же о поведении, и в психологии в том числе, акцент ставится, скорее, на исследовании *процесса* использования власти и его *предсказаний* [B. H. Raven, R. W. Kruglunnski, 1970; W. E. Pollard, T. R. Mitchell, 1972], Различие взглядов на власть с позиции разных дисциплин станет понятнее из приведенных ниже определений.

Социолог Макс Вебер: «Власть означает любую закрепленную социальными отношениями возможность настаивать на своем, даже при наличии сопротивления, независимо от того, в чем эта возможность выражается» [M. Weber, 1921; цит. по: M. Weber, 1964b, S. 38].

Философ Бертран Рассел: «Власть может быть определена как достижение намеченных эффектов» [B. Russell, 1938, p. 35].

Политолог Р. Э. Дал: «Мое интуитивное представление о власти выглядит примерно так: А обладает властью над В в той мере, в какой он может заставить В делать то, что предоставленный самому себе В не стал бы делать» [R. A. Dahl, 1957, p. 202].

* В марксистской философии власть относится к основным понятиям не всякой науки об обществе и повелении, а только к политическим наукам [см.: Философский энциклопедический словарь. М., 1983, с. 85—86]. Скажем, психология несомненно относится к наукам, изучающим поведение, но в ней, основываясь на понятии власти невозможно объяснить такие психологические процессы, как восприятие и мышление. Рассматриваемые в этом разделе результаты исследований психологических особенностей проявления мотива власти, в сущности, также свидетельствуют об ограниченности объяснительных возможностей этого понятия. Особое значение имеют в этом отношении данные, согласно которым поведение никогда не определяется каким-то одним мотивом, но только их сложной констелляцией. *(Прим, ред.)*

***Психолог Курт Левин**:* «Власть b над а можно определить, ...как отношение максимальной силы воздействия b на а ... к максимальному сопротивлению со стороны а» [K. Lewin, **1951,** р. 336].

Таким образом, во всех случаях о власти речь идет тогда, когда кто-либо оказывается в состоянии побудить другого сделать нечто, что этот другой иначе не стал бы делать. Лишь определение Рассела охватывает более широкий круг явлений. Согласно этому определению, любое достижение намеченного результата действия уже есть проявление власти — независимо от того, приводит такое достижение к столкновению с другими людьми или нет.

Понимание власти как некоей всеобщей способности встречается также и в психологии. Каждый эффект, который производит индивид, воздействуя на окружающий его мир (причем не только на мир социальных объектов), определяется его властью, понимаемой как способность, сила или компетентность. Такое представление о власти свойственно, как было показано Хайдером [F. Heider, 1958], наивной теории действия, согласно которой каждое действие вместе со своим результатом порождается двумя видами факторов — «могу» (can), основывающимся на отношении власти субъекта (т. е. его сил и способностей) к противодействующим ему внешним силам, и «старанием» (try), т. е. решимостью субъекта действовать, определяемой тем, сколько он вкладывает в это сил (см. гл.

Мотивационная основа

Эта попытка универсального объяснения взаимодействия субъекта с окружением с точки зрения теории действия имеет свои аналоги и в теории мотивации. Ими являются, с одной стороны, теории в духе Уайта [R. White, 1959; 1960], в которых власть (в смысле сил, способностей, компетентности) понимается как результат некоторого всеобщего фундаментального мотива, с другой — теории типа концепции Адлера [A. Adler, 1922], выводящей особый мотив — стремление к власти и к превосходству—из первоначальной недостаточности власти. Для Уайта (к его позиции близки также взгляды Пиаже) [см.: H. Heckhausen, 1976а] компетентность является результатом функционального «мотива порождения эффекта» (effectance motive), побуждающего субъекта постоянно вступать в спор с окружающим миром, в том числе и социальным, ради усовершенствования своей способности к эффективному действию. Уайт пишет:

«Точно так же, как ребенок исследует окружающий его физический мир, выясняя, что можно сделать с объектами и что те могут сделать ему, он исследует окружающий его мир людей, научаясь тому, что он может заставить людей сделать и чего ему следует от них ожидать» [R, White, 1960, р. 104].

В 2- или 3-летнем возрасте, отмечает Уайт, «ребенок достигает такого уровня понимания, когда впервые начинает задумываться о своем месте *е* семье и вообще о своем отношении к другим людям. До определенной степени он продолжает экспериментировать с примитивными формами социальной власти, особенно над другими детьми: он может командовать ими, бить их или угрожать им. Но одновременно он начинает улавливать природу ролей» [ibid,, р. 123].

Адлер [A. Adler, 1922] отошел от своего учителя Фрейда, сделав центральным объяснительным принципом своего снискавшего популярность учения о личности вместо сексуального влечения «волю к власти». Согласно адлеровской «индивидуальной психологии», стремлением к совершенству, превосходству и социальной власти субъект пытается компенсировать обусловленный своей конституцией дефицит власти, воспринимаемый как недостаточность своих способностей (отсутствие маскулинности у женщин, различного рода телесные несовершенства, зависимость ребенка от взрослых) и переживаемый как комплекс неполноценности.

Обе попытки построения теории на основе связанной с властью личностной диспозиции едва ли оказали влияние на исследование мотивации. Уайтовский «мотив порождения эффекта» из-за своей чрезмерной обобщенности (он мог бы быть основой не только власти, но и других мотивов типа мотивов достижения и аффили-

ации) и адлеровское «стремление к власти» в силу своей применимости в качестве объяснительного принципа к любым мыслимым индивидуальным различиям чересчур аморфны и многолики. Поэтому, прежде чем выяснять основу индивидуальных различий применения власти в одних и тех же условиях, нам представляется необходимым выявить общие предпосылки использования власти.

Начнем с рассмотрения простейшего случая, когда некто А использует власть, чтобы повлиять на поведение индивида В. Прежде всего В должен обладать свободой передвижения в психологическом пространстве (в смысле теории поля Левина), т. е. должен иметь возможность сделать нечто отличное от того, чего от него хочет А (и не должен сам по себе хотеть осуществить действие, желательное для А). Чтобы направить действие В в желательном направлении, А должен ввести в психологическое пространство В дополнительные силы, которые бы превзошли все прочие уже возникшие силы. Проведенный Картрайтом [D. Cartwright, 1959a] анализ различных детерминантов, которые с точки зрения теории поля следует принимать в расчет при подобных ситуационных влияниях, значительно приблизил нас к достижению понятийной ясности в сфере феноменов власти. Наиболее важным является следующее. Для обладания властью А (отдельный человек или социальная организация) должен иметь в своем распоряжении определенный набор потенциальных действий. Чтобы такое действие можно было считать применением власти к В, т. е. чтобы оно отклоняло существующие тенденции поведения В в намеченном А направлении, оно должно отвечать определенной мотивационной основе В. В противном случае действие А оставит В равнодушным, не сможет создать в психологическом пространстве В никакой новой силы. Сразу же следует отметить, что мотивационная основа В, на которую влияет А своим действием власти (то «ранимое место» В, которое этим действием «поражается»), может состоять из любых мотивов последнего. Таким образом, действие власти всегда есть целенаправленное использование мотивов другого человека, удовлетворяемых или неудовлетворяемых, независимо от их содержания.

Источники власти

Для успешного воздействия на мотивационную основу другого человека применяющий власть должен иметь в своем распоряжении определенные ресурсы, т. е. средства подкрепления, с помощью которых он сможет обеспечить удовлетворение соответствующих мотивов другого, задержать это удовлетворение или предотвратить его. Такие ресурсы, особые для каждого мотива, мы будем называть источниками власти. Френч и Равен [J. R. P. French, B. H. Raven, 1959] выделили пять видов источников власти, позднее Равен и Круглански (B. H. Raven, A. W. Kruglanski, 1970) дополнили эту классификацию еще одним видом (информационной властью) и провели дальнейшую дифференциацию видов власти, исходя из последствий применения власти, связанной с каждым из источников, и «стоимости» этого применения [ср. также: B. H. Raven, 1974]. Мы ограничимся лишь кратким перечислением этих источников.

1. *Власть вознаграждения* (reward power). Ее сила определяется ожиданием В того, в какой мере А в состоянии удовлетворить один из его (В) мотивов и насколько А поставит это удовлетворение в зависимость от желательного для него поведения В.

2. *Власть принуждения,* или наказания (coercive power). Ее сила определяется ожиданием В, во-первых, той меры, в какой А способен наказать его за нежелательные для А действия фрустрацией того или иного мотива, и, во-вторых, того, насколько А сделает неудовлетворение мотива зависящим от нежелательного поведения В. Принуждение здесь заключается в том, что пространство возможных действий В в результате угрозы наказания суживается. В предельном случае власть принуждения может осуществляться непосред-

ственно физически, например, когда ребенка, который не хочет ложиться спать, бьют или насильно укладывают в постель.

3. *Нормативная власть* (legitimate power). Речь идет об интериоризованных В нормах, согласно которым А имеет право контролировать соблюдение определенных правил поведения и в случае необходимости настаивать на них.

4. *Власть эталона* (referent power). Основана на идентификации В с А и желании В быть похожим на А.

5. *Власть знатока* (expert power). Ее сила зависит от величины приписываемых А со стороны В особых знаний, интуиции или навыков, относящихся к сфере того поведения, о котором идет речь.

6. *Информационная власть* (informational power). Имеет место в тех случаях, когда А владеет информацией, способной заставить В увидеть последствия своего поведения в новом свете.

Поведение и власть

Теперь мы можем более детально рассмотреть осуществление власти, исходя из позиции применяющего ее субъекта. Прежде всего он должен уяснить себе, какие источники власти он имеет в своем распоряжении, а также принять решение об их использовании. Одновременно он должен верно оценить мотивационную основу человека, на которого он хочет оказать влияние, и правильно, т. е. с точки зрения последнего, определить силу своих источников власти, чтобы в конечном счете избрать наиболее действенную, обеспечивающую наиболее благоприятное соотношение затрат и результатов, стратегию их использования [J. W. Thibaut, H. H. Kelley, 1959]. Соотношение затрат и результатов имеет значение потому, что В может оказать сопротивление воздействию А и попытаться в свою очередь применить власть. Кроме того, проблема соотношения затрат и результатов возникает, как указывают Равен и Круглански [V. H. Raven, A. W. Kruglanski, 1970; B. H. Raven, 1974], в связи с особенностями различных источников власти.

Так, власть, связанная с вознаграждением и наказанием, требует от А постоянного контроля за поведением В, кроме того, ресурсы А могут истощиться, что может вызвать (или повысить) враждебность В к А. Использование власти знатока, информационной власти и власти эталона таких издержек не требует.

Последнее, что должен сделать А, чтобы ему удалось без применения грубой силы использовать свою власть и заставить В изменить свое поведение в желательном для А направлении, является перестройка привлекательности решающих для осуществления желательного для А действия основных и побочных следствий активности В.

Таким образом, деятельность власти, в отличие от побуждаемых другими мотивами видов поведения, определяется не одним соответствующим мотивом (мотивом власти), а различными мотивами партнера, конфигурацию привлекательности которых эта деятельность должна перестраивать. Как правило, речь идет о введении дополнительной положительной или отрицательной привлекательности, по содержанию не связанной с подвергающимся воздействию поведением В и создающей дополнительные (внешние) последствия желательных или нежелательных для А действий В. Классический анализ психологической ситуации вознаграждения и наказания с точки зрения теории поля был дан Левином [K. Lewin, 1931 a].

При этом речь вовсе не идет только о морально нечистоплотных явлениях типа шантажа или совращения. К рассматриваемой группе процессов принадлежат также обучение, просвещение, воспитание, ободрение, идущие от личности учителя. Следует также различать актуальную и потенциальную власть. А не обязательно должен принимать решительные меры, чтобы показать В те источники власти, которыми он располагает и которые намерен пустить в ход. Зачастую В может предвидеть это, основываясь на прошлом опыте или доступной ему информации. Саймон так поясняет подобную ситуацию:

«Члену организации редко предъявляются ультиматумы типа «делай то-то и то-то, или будешь страдать от последствий своего поведения». Скорее, он сам предвидит последствия регулярного неподчинения или неумения угодить людям, имеющим возможность применить к нему санкции. И это предвосхищение, без всяких угроз с чьей-либо стороны, действует в качестве постоянной мотивации» [H. A. Simon, 1957, p. 196].

Чтобы связать сказанное выше в единую систему и продвинуться в анализе дальше, нам будет полезна разработанная Картрайтом [D. Cartwright, 1965] и расширенная Кипнисом [D. Kipnis, 1974] дескриптивная модель отдельных шагов действия власти (см. рис. 7.4). Прежде всего у применяющего власть субъекта должна возникнуть мотивация воздействовать на другого человека. Основания, причины и поводы появления такой мотивации могут быть различными и, кроме того, по-разному пониматься исследователями. В частности, мотив власти, как тенденция к овладению источниками власти, может быть проявлением универсального стремления обладать средствами удовлетворения различных потребностей и желаний. Примерно такой точки зрения предерживается Д. Картрайт:

«Все люди склонны влиять на других и стараются занять влиятельное положение, поскольку стремятся к определенным целям, достижение которых требует использования влияния» [D. Cartwright, 1965, p. 7].

Те же причины, которые вызывают стремление к приобретению источников власти, побуждают субъекта приводить ее в действие. Уже тот фундаментальный факт, что в осуществлении своих целей и удовлетворении



Рис. 7.4. Дескриптивная модель действия власти по Картрайту [D. Cartwright, 1965] и Кипнису [D. Kipnis, 1974, p. 89]

своих потребностей люди зависят друг от друга, приводит к мотивации субъекта использовать власть, когда другой человек сам по себе не способствует удовлетворению потребностей субъекта и достижению его целей и вольно или невольно препятствует ему. Действие власти в этом случае призвано сделать другого человека более сговорчивым, уступчивым и готовым прийти на помощь, а мотивация власти является инструментальной для иных по содержанию целей и потребностей. Характерным примером такого инструментального действия власти является ее ролевое использование. От людей, занимающих руководящие позиции в социальных группах и организациях (семья, школа, фирма, армейская служба), ожидается, что они будут заботиться о соблюдении членами этих групп определенных норм поведения. Поэтому роль наделяет их источниками власти, дающими возможность корригировать отклоняющееся поведение.

Другая точка зрения на мотив власти связана с неинструментальным, а значит «внутренним», его пониманием как стремления к применению власти ради нее самой.. В этом случае мотивирующим является не столько чувство власти, сколько желание сделать ее ощутимой для другого, оказать влияние на его поведение. Если отвлечься от инструментальных форм мотивации власти, то существует, по-видимому, два понимания мотива власти (как «внутреннего» побудителя). Первое связывает его главным образом с приобретением источников власти, второе—с ее использованием, с осуществлением действий власти ради них самих. Оба эти понимания находят, как мы увидим, своих приверженцев среди исследователей мотива власти: первого придерживается Верофф [J. Veroff, 1957], второго — Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1970, 1975] и Уинтер [D. C. Winter, 1973]. Остается до сих пор неясным, идет ли здесь речь просто о двух различных аспектах единого мотива или же о двух отдельных (хотя и тесно связанных) видах мотива власти.

Вернемся к рассмотрению отдельных шагов действия власти. После того как мотивация власти сложилась, применяющий власть субъект дает знать (1) объекту воздействия о том, какого поведения он от него ждет. Если объект воздействия ведет себя в соответствии с этими ожиданиями, то процесс действования, побуждаемого мотивацией власти, на этом заканчивается. Если же он высказывает неподчинение (2), то применяющий власть обозревает, если можно так выразиться, находящиеся в его распоряжении источники власти под углом зрения того, стоит ли, учитывая особенности мотивационной основы партнера, пускать их в ход, и если да, то какие именно. В соответствующем блоке (3) на рис. 7.4 перечислен ряд источников власти, носящих личностный и институциональный характер. Выбор источников власти зависит, впрочем, не только от мотивационной основы объекта воздействия, но и от вида поведения, к которому его хотят склонить. Например, если субъект стремится стать объектом любви партнера, то обращение к личностным источникам власти будет уместнее обращения к институциональным источникам.

Пуску в ход источников власти могут противостоять внутренние барьеры (4), которые субъекту удается или не удается преодолеть. Они могут создаваться страхом перед ответными мерами партнера, боязнью нарушить использованием власти идеальный образ своего «Я», слабой уверенностью в себе и связанным с нею слишком сильным сомнением в возможностях своего воздействия. Они могут также создаваться противодействием конкурирующих ценностей (например, антиавторитарных убеждений), связанными с применением власти избыточными затратами (когда, например, длительное вознаграждение объекта воздействия может оказаться чересчур дорогостоящим, а контроль за его поведением — слишком обременительным), институциональными нормами, ограничивающими использование определенных средств воздействия по отношению к той или иной категории людей.

Если внутренние барьеры не возникают или успешно преодолеваются, субъект применяет какое-либо средство воздействия (5). Отчасти оно отвечает избранному источнику власти, отчасти зависит от индивидуальных особенностей использующего власть человека, от его восприятия ситуации и от оказываемого партнером сопротивления [см.: D. Kipnis, 1974]. Начнем с последнего фактора: вначале, как правило, используются более мягкие средства воздействия типа убеждения, затем, если сопротивление партнера не прекращается, субъект переходит к более жестким методам, вплоть до наказания и насилия. Недостаток умений объекта воздействия применяющий власть не отличает от слабой мотивации и пытается исправить с помощью мягких мер воздействия (об оценке достижений другого человека см. также гл. 11). Чем шире круг подвергаемых влиянию людей, чем они дальше от субъекта и чем в большей степени анонимны для него, тем к более сильным средствам воздействия он прибегает. Кроме того, сила используемых средств возрастает вместе с уменьшением уверенности в себе. Если люди, ощущающие себя слабыми и внешне контролируемыми, достигают руководящих постов, предоставляющих в их распоряжение многочисленные институциональные источники власти, то они избегают личностно опосредованных средств воздействия (типа убеждения), заменяя их более жесткими институциональными мерами [B. E. Goodstadt, L. A. Hjelle, 1973].

Реакция объекта воздействия (6) зависит от его мотивов и источников власти. Если он опять оказывает сопротивление, то вся последовательность событий, изображенных на рис. 7.4, повторяется заново. Когда же его поведение отвечает ожиданиям использующего власть, то это может быть достигнуто различными путями. Партнер может проявить уступчивость, но при этом внутренне озлобиться, может подчиниться ворча, но в глубине души согласиться с воздействием, может снизить уважение к себе или начать с большим уважением относиться к тому, кто применил власть, и т.д. Наконец, действие власти ведет к определенным последствиям для осуществляющего его субъекта. С помощью произведенного им изменения поведения объекта воздействия он удовлетворил потребность, которую тот блокировал. Еще важнее может оказаться ощущение своего могущества, ощущение того, что он уверенно себя держал и произвел впечатление на партнера, рост самоуважения и т. п. Может также изменяться его восприятие партнера, которому может быть приписана более зависимая и менее автономная мотивация, может уменьшаться значимость партнера для субъекта, увеличиваться психологическая дистанция между ними и т. д.

Индивидуальные различия действий власти: мотив власти

Проведенный выше общий анализ действия власти представляется нам исходной точкой при ответе на вопрос: чем могут различаться эти действия у разных людей в одинаковых ситуационных условиях? Полученный ответ даст возможность построить личностный конструкт «мотив власти», отражающий индивидуальные различия соответствующего поведения.

Далее нам надо будет рассмотреть, насколько сконструированные до сих пор средства измерения мотива власти отвечают особенностям действий власти. При этом по возможности мы будем ссылаться на данные об индивидуальных различиях, не останавливаясь более подробно на применявшихся для их измерения методиках.

1. Овладение источниками власти

Прежде всего между людьми должны существовать различия в силе стремления к умножению и увеличению своих источников власти. Уже простое обладание источниками власти и сообщаемое им ощущение власти может быть конечной целью, достижение которой само по себе, без

всякого применения власти к другому человеку, приносит удовлетворение. С точки зрения получения удовлетворения от власти чувство обладания ею более значимо, чем воздействия на других людей. Желанными источниками власти могут быть престиж, статус, материальное положение, руководящая должность, возможность контроля над информацией. Так, в работе Уинтера [D. C. Winter, 1973] было показано, что у студентов, занимающих какие-либо посты в студенческом самоуправлении, уровень мотивации власти существенно превосходит средний. Высоким мотив власти оказался также у организаторов-добровольцев программы оздоровления жизни в крупном городе, игравшей важную роль в местной политике, однако у разного уровня политических деятелей этого же города этот мотив обнаружить не удалось.

2. Способности

Существуют, по-видимому, различия между людьми и по степени развития способности к быстрому и безошибочному определению мотивационной основы другого человека и соотнесению ее со своими источниками власти для выбора наиболее эффективных и экономичных способов переструктурирования поля притягательности исходов действия этого человека. Важным может оказаться и то, насколько субъект в состоянии учесть собственные источники власти, все средства воздействия и все мотивы другого человека, т. е. все факторы, определяющие ситуацию воздействия. Подобного рода способностям и интересам свойствен несколько манипулятивный оттенок; и тем не менее они непосредственно относятся к психологии мотивации! Примечательно, что проведенное Уинтером [D. C. Winter, 1973] выборочное тестирование обнаружило сильно выраженный мотив власти у учителей, священников, журналистов и психологов в отличие от административных служащих, врачей и юристов. В первых четырех случаях мы имеем дело с явно «манипулятивными» профессиями, связанными с воспитанием других людей, оказанием на них влияния и их изменением. (Прежде всего приходят на ум клинические психологи, использующие методики модификации поведения, но не следует упускать и экспериментаторов в области психологии мотивации, которые для создания у испытуемых мотивации, отвечающей избранному плану эксперимента, должны заставлять их верить всякой всячине.) Имеются также данные о различии способностей к быстрой оценке своих источников власти в новой ситуации с характерными для нее возможностями воздействия. Так, Шнакерс и Кляйнбек [U. Schnackers, U. Kleinbeck, 1975] установили, что испытуемые с высоким мотивом власти активнее ведут себя в "играх с переговорами" (Con game), сильнее влияют на своих партнеров, чаще идут на обман и с самого начала нацелены на больший выигрыш.

3. Действия власти

Что может побуждать субъекта, приносить ему удовлетворение? Стремление к обладанию источниками власти ради связанного с ними ощущения власти мы уже рассмотрели. Помимо него, приносить удовлетворение может само использование имеющихся источников власти, обеспечивающее воздействие на мотивационную основу другого человека, которая направит его поведение в нужную для достижения целей субъекта сторону. По-видимому, должны существовать индивидуальные различия не только в способности, но и в склонности к осуществлению действий власти для оказания влияния на поведение другого человека.

Этот момент весьма существен, поскольку он позволяет, например, дифференцировать «сильных» и «слабых» политических лидеров. Донли и Уинтер измерили в своем исследовании [R. E. Donley, D. C. Winter, 1970] силу мотива власти 12 живших в XX в. американских президентов (с помощью анализа содержания речей, произнесенных при вступлении в должность) и соотнесли ее с политической эффективностью их деятель-

ности (по оценкам историков), с вступлением в войну и с масштабами преобразований кабинета. Несмотря на имевшийся в распоряжении президентов огромный аппарат власти, те из них, кто обладал, судя по применявшимся показателям, слабым мотивом власти {Тафт, Гардинг, Кулидж, Гувер и Эйзенхауэр), пускали этот аппарат в ход менее активно, чем президенты с сильным мотивом власти (Ф. Д. Рузвельт, Трумен, Кеннеди и Джонсон).

Индивидуальные различия существуют также, как установили Гудштадт и Хьелле [B. E. Goodstadt, L. A. Hjelle, 1973], и в предпочтении тех или иных средств воздействия. Эти авторы предоставили в распоряжение испытуемых с ярко выраженным внешним или внутренним локусом контроля (по Роттеру) различные источники власти для воздействия на работника, негативно относящегося к своему делу и плохо его выполняющего. Оказалось, что испытуемые с внешним локусом контроля гораздо в большей степени, чем испытуемые с внутренним контролем, полагаются на принуждение и наказание (типа угрозы увольнения), последние же сначала пробуют применить уговоры и убеждение. Поскольку люди с внешним локусом контроля с детства ощущают себя отчужденными и бессильными, они, по всей вероятности, считают все способы оказания влияния, за исключением наказания и принуждения, чересчур слабыми.

Анализ индивидуальных различий можно бы продолжить, рассмотрев всевозможные комбинации четырех предпосылок (с разной степенью выраженности) успешного действия власти — распоряжения источниками власти, способности к перестройке значений привлекательности в психологическом поле другого человека, стремления оказывать влияние на поведение другого человека и предпочтения того или иного средства воздействия. Так, человек может располагать источниками власти, решимостью применить ее, адекватным средством воздействия, но при этом не иметь рассмотренных выше способностей.

4. Моральность цели

Индивидуальные различия должны проявляться и в тех целях, ради которых в конечном счете человек стремится применить власть или оказать влияние на себе подобного. Здесь в круг нашего анализа вступают оценки, связанные с моральными ценностями. Использование власти может служить созданию приятных переживаний подчинения окружающих своей воле и спровоцированной беспомощности другого человека, что ведет к повышению самооценки. Но оно же может служить «благому делу», целям группы или организации, «правильно понятым интересам» самого объекта воздействия. С моральной точки зрения предполагаемые намерения использующего власть субъекта оцениваются участниками ситуации и сторонними наблюдателями как «хорошие» или «плохие», «законные» или «незаконные».

Именно в этом смысле Мак-Клелланд различает два вида мотивов, называя их личностно-ориентированной (P-Power) и социоориентированной властью (S-Power) [D. C. McClelland, W. N. Davis, R. Kalin, E. Warner, 1972; D. C. McClelland, 1970; 1975]. Мак-Клелланд и его сотрудники обнаружили, что показатель «задержки активности» в рассказах ТАТ и других вербальных материалах (частота слова «не») при высоких остальных показателях мотива власти коррелирует с обладанием ответственным постом и небольшим потреблением алкоголя (S-Power), в то время как при отсутствии задержки активности высокий мотив власти сочетается с чрезмерным потреблением спиртных напитков, хвастовством престижными вещами, дающим эрзац удовлетворения чтением порнографических и спортивных журналов, а также со склонностью к риску в азартных играх (P-Power). Разница этих двух видов власти может также выявляться введением в разработанные для измерения мотива власти категории анализа содержания дополнительных категорий, фиксирующих, например, направлено ли применение власти, на достижение соб-

ставимого блага или блага других людей, сомневается ли человек в своих источниках власти и своей способности воспользоваться ими. На основе различения направленности мотива власти на собственное благо или на благо других людей Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1975] разработал теорию четырех стадий развития «Я», которую мы рассмотрим ниже.

Говоря о моральности намерений, уместно вспомнить и о введенном Тибо и Келли [J. Tibaut, H. K Kelley, 1959] различения фатального и поведенческого контроля. В случае фатального контроля А оказывает влияние на последствия действий В, не заботясь ни о его мотивах, ни о его поступках. В случае поведенческого контроля А влияет на последствия действий В лишь в той мере, в какой ему предварительно удалось мотивировать В поступить желательным для себя (А) образом.

5. Страх перед последствиями действий власти

Хотя социальное взаимодействие в ситуации применения власти не является, в отличие от аффилиативного поведения, симметричным, оно все же не настолько однонаправленно, как это можно предположить, познакомившись с рассмотренной выше дескриптивной моделью. Воздействие здесь носит обоюдный характер. Объект воздействия совершает ответный поступок, он может оказать сопротивление и в свою очередь использовать власть. В связи с этим индивиды должны отличаться друг от друга еще и тем, в какой степени возможности и последствия своего действия власти вызывают у них не только надежды и желания, но и опасения. Можно различить пять видов страха власти перед: (1) разрастанием своих источников власти; (2) их потерей, (3) ее использованием, (4) ответным применением власти, (5) безуспешностью своего воздействия на других.

До настоящего времени ни попыток дифференцированного измерения этих видов страха власти, ни попыток обоснования такого рода классификации не производилось. Уинтером [D. C. Winter, 1973] была разработана методика измерения страха власти, имеющая дело, как нам кажется, главным образом со страхом безуспешности своего воздействия. Об этом говорит, прежде всего, тот факт, что обнаружившие высокий страх власти студенты приписывают большую ценность собственной независимости и нерегламентированности учебных занятий. Знаменательно, далее, что младшие сыновья, имеющие нескольких старших братьев и сестер, демонстрируют более высокий страх власти, чем сыновья, занимающие любую иную позицию в семье. Им больше всех приходилось на протяжении детства терпеть власть своих более сильных братьев и сестер, к тому же они обладали наименьшими возможностями маневрирования в создании коалиций против применяющих власть старших детей.

6. Предпочтение определенных сфер использования власти

Очевидно, что в различных областях своей жизни люди совершают неодинаковое количество действий власти. Они могут ограничиваться сферой личной жизни (воздействием на супруга и детей), профессиональной сферой (воздействием на подчиненных и коллег), сферой общественной жизни (воздействием на членов сообществ по интересам, на политические группировки) и т. д. Вошел в поговорку образ мужа, весьма авторитетного на работе и смолкающего при виде своей жены. При чисто инструментальном понимании мотивации власти различия действий власти в разных сферах жизни должны определяться следующими четырьмя факторами: (1) силой мотива и личностной значимостью целей, достижение которых возможно лишь при активном содействии другого человека; (2) отсутствием готовности другого оказать это содействие по своей воле или сомнением в ней; (3) типом и мощностью источников власти, дающих возможность удовлетворять или препятствовать удовлетворению мотивов партнера; (4) находящимися в распоряжении субъекта конкретны-

ми средствами воздействия на мотивационную основу партнера, т. е. средствами, позволяющими использовать наличную власть. Таким образом, специфичное для той или иной сферы действие власти основывается на переплетении целого ряда условий. До сих пор эта совокупность условий, насколько нам известно, не подвергалась исследованию.

Напротив, при понимании мотивации власти как актуализации особого мотива власти в качестве предпочитаемых выступят те сферы жизни, в которых человек располагает максимальными источниками власти и средствами воздействия, независимо от того, требуется ли для удовлетворения потребностей субъекта и достижения его целей содействие другого человека и готов ли этот другой оказать содействие по своей воле или нет. Существуют данные, показывающие, что сама по себе доступность субъекту источников власти ведет к увеличению числа действий, нацеленных на оказание влияния на себе подобных. Так, Кипнис [D. Kipnis, 1972] ставил своих испытуемых в позицию менеджера, указывая в одном случае на широкий спектр санкций, которые они могут применять к работникам (ситуация власти), в другом— просто предлагая им быть менеджерами (нейтральная ситуация). Несмотря на то что все работники справлялись со своими обязанностями удовлетворительно, менеджеры в ситуации власти в два раза чаще пытались воздействовать на поведение подчиненных, чем в нейтральных условиях.

Определения мотива власти

Теперь, когда на основе общего анализа действий власти мы выделили шесть параметров индивидуальных различий мотива власти как личностного конструкта, можно проверить, насколько определения этого понятия исследователями, разработавшими методики его измерения, учитывают данные параметры. Остановимся вначале на точке зрения Мюррея, который еще в 1938 г. [H. A. Murray, 1938] дал следующее определение мотива власти, назвав этот мотив *потребностью в доминировании.*

«*Желания и эффекты.* Контролировать свое социальное окружение. Посредством совета, обольщения, убеждения или приказания воздействовать на поведение других людей и направлять его. Отговаривать, сдерживать и запрещать. Побуждать других поступать в соответствии со своими потребностями и чувствами, добиваться их сотрудничества. Убеждать других в своей правоте...

Действия (общие). Влиять, склонять, вести, убеждать, уговаривать, направлять, регулировать, организовывать, руководить, управлять, надзирать. Подчинять, править, властвовать, попирать, диктовать условия. Судить, устанавливать законы, вводить нормы, составлять правила поведения, принимать решения, разрешать конфликты. Запрещать, ограничивать, оказывать сопротивление, отговаривать, наказывать, лишать свободы, заключать в тюрьму. Очаровывать, покорять, заставлять других прислушиваться к себе, приобретать подражателей и последователей, устанавливать моду...» [ibid., p. 152].

Этот перечень деятельностей состоит только из действий власти и в заключение указывает на три из шести ее источников: нормативную власть, власть принуждения и наказания и власть эталона. Не рассматриваются обладание источниками власти, способности, моральность цели, страх последствий применения власти и предпочтение тех или иных мер.

Определение Вероффа

Следующее определение принадлежит Вероффу [J. Veroff, 1957], разработавшему, в отличие от Мюррея, не опросник, а первую основанную на Т АТ методику измерения мотива власти. Это приводимое ниже весьма краткое определение он дополняет важными указаниями по категориям анализа содержания, устанавливающими, какие высказывания следует относить к теме власти:

«...Под мотивацией власти мы будем подразумевать диспозицию, направляющую поведение на достижение того удовлетворения, которое доставляет контроль над средствами оказания влияния на других людей» [ibid., p. 1].

«*Теме власти:* ...(а)... Эмоциональные переживания по поводу достижения или удержание контроля над средствами влияния на коголибо. Персонаж может ощущать удовлетворение, победив в споре, или же испытывать недовольство, когда ему не удалось поступит!

по-своему... Эмоциональные переживания этого рода можно обнаружить также в утверждениях, выражающих желание, не проявлять слабость. Примерами могут служить оскорбление человека с высоким статусом, стыд за неспособность настоять на своем или достичь господства, обида при подчинении другому и желание преодолеть его влияние ...(b)... некто, совершающий действия по поддержанию или достижению контроля над средствами влияния... Персонаж может добиваться определенного положения, доказывать что-либо, чего-то требовать, кого-то заставлять ...(c)... межличностные отношения, которые при их осуществлении определяются в данной культуре по типу: некто, вышестоящий по контролю за средствами влияния на подчиненное лицо...» [ibid., p. 3,4].

Бросается в глаза, что обсуждение мотива власти Вероффом все время ведется вокруг приобретения источников власти, обладания ими, страха их потерять, а также страха перед ответным использованием власти. (Вспомним, что при рассмотрении мотива аффилиации мы также столкнулись с разработанной Шипли и Вероффом [J. E. Shipley, J. Veroff, 1952] методикой, измеряющей главным образом тенденции страха.) В стороне остаются такие параметры, как способности, моральность цели и предпочтение тех или иных сфер. Сами действия власти оказываются в тени, а на первый план выходят их следствия и сопровождающие их эмоциональные явления. Что касается источников власти, то анализируются следующие из них: власть принуждения, нормативная власть, информационная и отчасти власть знатока. В целом складывается впечатление, что Верофф воспринимает власть в основном глазами человека, который, боясь потери своих источников власти, не столько сам ее применяет, сколько подвергается действиям власти другого. (Как мы увидим ниже, ситуация актуализации, созданная Вероффом при валидации категорий анализа, благоприятствует его пониманию мотива власти.)

Не удивительно поэтому, что ряд полученных с помощью методики Вероффа данных выявляет различные аспекты отсутствия власти у субъекта и страха перед властью другого [J. Veroff, J. B. Veroff, 1972]. Так, Верофф и его коллеги в ходе общенационального исследования 1957 г. установили повышенную мотивацию власти у людей с минимальными доходами, низким образовательным уровнем, выросших в распавшихся семьях, у цветных, а также у вдовцов старше 50 лет [J. Veroff, J. W. Atkinson, S. C. Feld, G. Gurin, 1970; J. Veroff, S. C. Feld, 1970]. Имеются также попытки измерения на основе анализа хрестоматийных рассказов национального индекса мотива власти (по Вероффу) [D. C. McClelland, 1961]. Высокий национальный индекс (в США) мотива власти в период 1944—1950 гг. коррелировал с повышением уровня политических волнений и насилия в период 1955—1960 гг. [K. E. Southwood, 1969].

Определение Юлимана

Следующее определение, которое мы рассмотрим, принадлежит Юлиману [J. S. Uleman, 1966; 1972]. В работе 1972 г. он переименовал измеряемый конструкт из «потребности во власти» (need power) в «потребность во влиянии» (need influence). Юлиман не дает развернутого определения мотива власти, однако из разработанных им категорий анализа содержания становится ясно, что «оборонительному», акцентирующему страх власти пониманию этого мотива Вероффом он предпочитает «наступательное» его понимание. Об этом свидетельствуют следующие выдержки из его работы:

«...Сторона 1 (C 1) действует в отношении стороны 2 (C2) таким образом, что заставляет C2 реагировать... *Действие* первой стороны может быть явным и преднамеренным или произвольным.—...высокий социальный статус, или престиж. В число индикаторов престижа входят слава, богатство и положение.—... организация или член организации...—*...отсутствие* осуждения, унижения, замешательства, принижения какой-либо участвующей в ситуации влияния стороны...—...отсутствие мыслей о прошлом...—...отсутствие страха, боязни и опасений...—...последовательность *действий—реакция...* стороны планируют некоторую дальнейшую активность или ищут ...совета...—...одна из сторон совершает действие, угрожающее важным интересам другой стороны, которая отвечает действием, направленным на нейтрализацию угрозы.— ...энергичный отход одной стороны от другой...» [J. S. Uleman, 1972, p. 171, 172].

На первом плане здесь стоят действия власти, понимаемые как энергичное, создающее взаимные угрозы взаимодействие, не допускающее никакого страха и требующее мужества от обеих сторон. Ни один из остальных выделенных нами параметров не учитывается (возможным исключением является способность «планировать дальнейшую активность»). Из источников власти выделяются власть вознаграждения и нормативная власть. Ниже мы увидим, что условия побуждения мотива в валидизирующем эксперименте также вполне отвечают избранному автором пониманию власти.

Определение Уинтера

После ряда усовершенствований своей также основанной на ТАТ методики Уинтер [D. G. Winter, 1973] опубликовал окончательный ее вариант, в котором частично использовал категории анализа содержания Вероффа и Юлимана. Коэффициент корреляции с ними категорий Уинтера колеблется от 0,39 до 0,47. Ниже приводится сначала общее определение Уинтером мотива власти, а далее выдержки из его категорий анализа содержания:

«...Социальная власть есть способность производить ...желаемые эффекты в поведении или переживаниях другого человека'- [ibid., p. 5].

«...Человек или группа людей ...заботятся об установлении, поддержании или восстановлении своей власти (т. е. о влиянии, управлении или контроле) над другим человеком, группой людей или миром в целом... 1. Человек проявляет свою заботу о власти в действиях... (а) активные насильственные действия, направленные на другого человека, например нападение... (Ь) оказание помощи, совет, поддержка, содействие без какой-либо просьбы со стороны другого человека... (с) попытка управлять другим человеком, либо прямо воздействуя на его поведение или условия жизни, либо стараясь найти соответствующую информацию...(d) попытка повлиять, убедить, уговорить, подкупить... пока не достигается согласие... (е) попытка произвести впечатление на другого человека или на мир в целом... 2. Человек делает нечто, возбуждающее в других людях сильные положительные или отрицательные эмоции... 3. Некто... заботится о своей репутации или положении..." [ibid., p. 251—254].

«Страх власти...: (а) связанная с властью цель достигается ради непосредственной или косвенной пользы другого человека... (b) субъект сомневается в своей способности влиять, управлять или производить впечатление.., (с) автор рассказа считает, что власть обманчива или что у нее есть свои изъяны...» {ibid., p. 261,262].

Усовершенствованные категории анализа Уинтера охватывают гораздо больше феноменов и параметров действий власти, чем категории Вероффа и Юлимана. В них выделяются приобретение источников власти (конкретные виды не рассматриваются) и действия власти (главным образом создание впечатления). Неявно учитывается и способность, ибо действие власти может строиться на различных мотивационных основаниях, в частности на оказании помощи и поддержки другому человеку. Кроме того, обращается внимание на моральность цели как в положительном, так и в негативном отношении. Впрочем, действия власти, направленные на Общественное благо, своеобразно связываются со страхом власти (точнее, со страхом перед безуспешностью своего воздействия и моральной сомнительностью использования власти). Предпочитаемые сферы применения власти не выделяются.

Шнакерс и Кляйнбек [V. Schnackers, U. Kleinbeck, 1975], работавшие с переведенными на немецкий язык и валидизованными категориями Уинтера, определяют мотив власти как

«...стремление... проводить в жизнь свои намерения и решения, используя свои возможности контроля над происходящим в социальных ситуациях, предполагающих различные установки, планы и способы действия. Как правило, все это влияет на поведение и судьбу других людей» [ibid., p. 301].

Это определение еще точнее задает условия действия власти. А именно применение источников власти (впрочем, их приобретение не рассматривается, предполагается, что субъект уже обладает ими) и необходимость свободы действий обеих участвующих в социальном взаимодействии сторон, при этом неявно указывается также на доступность мотивационной основы и аспект способностей. Моральность цели, страх перед последствиями применения власти и предпочитаемые сферы ее использования не учитываются.

' Особенности способностей и моральных установок, благоприятствующих при социальном взаимодействии овладению ситуацией, главным образом в «ситуациях с переговорами», проанализировали Кристи и Гейс (R. Christie, F. L. Geis, 1970) при валидации так называемой шкалы макиавеллизма. Поскольку к их работе мы еще вернемся, отметим пока яркую выраженность у макиавеллистов в относительно неструктурированных и эмоциональных социальных ситуациях не «мягкости обращения» (soft touch), а «синдрома спокойствия» (cool syndrom). Они не позволяют себе поддаваться эмоциям и чуждым влияниям, не теряют самообладания и быстро схватывают ситуационные возможности воздействия. В такого рода обстоятельствах они сохраняют ориентацию не на личность, а на задачу, захватывают инициативу и в большей степени, чем их партнеры и противники, контролируют и направляют происходящее в нужную для себя сторону. Эти способности сочетаются с несколько циничным отношением к другим людям, как к марионеткам. Однако остается неясным, служат ли все эти признаки показателями сомнительных в моральном отношении базовых установок или большей по сравнению с другими людьми готовности к выражению социально неодобряемых мнений.

Типология стадий мотивирования властью

Сравнительно недавно Мак-Клелланд вновь обратился к теме действия, побуждаемого мотивацией власти [D. C. McClelland, 1975]. Рассматривая этот вопрос в более широком, чем это обычно делается, контексте, он критически отнесся к господствующему в современном обществе и культуре одностороннему пониманию побуждаемого мотивом власти поведения, как оказания влияния и агрессивного настаивания на своем. Проанализировав обширный культурно-антропологический и психологический материал, он постарался показать, что такая односторонность связана с маскулинизированным идеалом западной культурной традиции, упускающей из виду иначе осуществляемую власть в восточных культурах (в частности, индийской) и оставляющей без внимания прежде всего типично женские формы применения власти. Мак-Клелланд определяет мотив власти

"...как потребность, во-первых, *чувствовать себя сильным* и, во-вторых, проявлять свое могущество в действии. Влияние на других людей является лишь одним из многих способов удовлетворения потребности ощущать себя сильным» [D. C. McClelland, 1975. p. 77].

Это определение перекликается с нашим различением, с одной стороны, приобретения источников власти и обладания ими и, с Другой — осуществления действий власти. В обоих случаях целью, к которой в конечном счете стремится человек, является «переживание своей силы». Анализ Мак-Клелланда строится на 4-стадийной классификации осуществления власти, восходящей к разработанной Эриксоном [E. H. Erikson, 1963] психоаналитической теории развития «Я» (или социоэмоционального развития). Мак-Клелланд различает источники власти и ее объекты, причем и тем и другим может быть либо сам субъект, либо его окружение. Так возникают четыре стадии развития мотивированности властью: (I) ассимиляция (intake), (II) автономность (autonomy), (III) самоутверждение (assertion) и (IV) продуктивность (generativity).

Указанные четыре стадии, по мнению автора, должны представлять собой последовательные этапы созревания, которые проходит человек в процессе своего развития. Достижение более высокой стадии не аннулирует предыдущие, они остаются в распоряжении субъекта и могут актуализоваться в подходящей ситуации. Парадигмой стадии I («нечто придает мне силы») являются отношения матери и ребенка. С позиций ориентации на власть в последующие годы жизни она означает отношения с людьми, которые могут поддержать, защитить, вдохновить, воодушевить, короче, увеличить у индивида ощущение собственной силы (например, индивид может вдохновиться речью политиче-

ского лидера). Парадигма стадии II («я сам придаю себе силы») отвечает связанному с обретением независимости от матери и возрастанием произвольного контроля над своим поведением среднему периоду детства. Парадигма стадии III («я производу впечатление на других») характеризует подростка, для которого перестали существовать авторитеты, который постоянно меняет друзей, чье участие в соревновании определяется возможностью одержать верх над другими людьми. Парадигма стадии IV («мне хочется выполнить свой долг») соответствует взрослому состоянию, т. е. зрелой личности, посвящающей свою жизнь служению какому-либо делу или определенной социальной группе. Аналогичную теорию развития, впрочем, еще не получившую эмпирического подтверждения, предложили также Дж. и Дж. Б. Вероффы [J. Veroff, J. B. Veroff, 1971].

Все это лишь очень предварительная схема типологии стадий власти. Сопоставление ее с нашим списком параметров приводит к выводу об акценте на приобретении источников власти на стадиях I и II и на действиях власти на стадиях III и IV. С точки зрения моральности цели стадия III с ее ориентацией на собственное благо противоположна стадии IV, для которой характерна направленность деятельности на благо других людей. Эта противоположность отражается в различении Мак-Клелландом личностно- и социально-ориентированной мотивации власти. Что касается предпочтения определенных сфер использования власти, то Мак-Клелланд не скупится на данные, характеризующие в этом отношении различные стадии; мы, однако, не будем их здесь рассматривать, отметим только, что им совершенно не принимаются во внимание ни способности, ни страх перед последствиями использования власти, ни также важность обратного воздействия и взаимодействия в ситуации осуществления власти.

Категории анализа содержания ТАТ для измерения особенностей индивидуального мотива власти на разных стадиях развития разработала Стюарт [A. J. Stewart, 1973]. Для этого она отобрала из 85 первокурсников Гарварда по 6 человек, наиболее ярко представляющих каждую из четырех стадий развития «Я» по Эриксону, попытавшись обнаружить типичные различия между написанными ими рассказами по ТАТ. Связанные с темой власти различия отдельных стадий выявлялись в четырех направлениях: (I) отношение к авторитету, (2) отношение к людям и объектам, (3) чувства, (4) действия. Рассмотрим в качестве примера особенности отношения к авторитету на разных стадиях: на первой — авторитет приветствуется, на второй — он критикуется, на третьей—авторитетом возмущаются, на четвертой — индивидуальные авторитеты отчуждаются.

В связи с тем что в категориях Уинтера (так же как и Вероффа или Юлимана) отдается предпочтение формам выражения мотива власти, характерным для стадий II и III (а кроме того, они односторонни с точки зрения предпочтения определенных сфер использования власти), Мак-Клелланд суммировал значения мотива власти по Уинтеру с показателями стадий по категориям Стюарт. Использование этого комбинированного индикатора при анализе данных выборки испытуемых (мужчин и замужних женщин) выявило, что он несколько сильнее, чем простой индекс мотива власти, коррелирует с теми многочисленными показателями вопросников и материалов ТАТ, которые зарекомендовали себя ранее в качестве отражающих специфику стадий. Это видно из приведенных в табл. 7.4 результатов, показывающих, что учет специфики проявлений мотива власти на разных стадиях может повышать коэффициент корреляции значений этого мотива с другими проявлениями поведения власти.

Параллельно с анализом обширного биографического и культурологического материала Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1975] попытался выявить ролевую специфику женской формы власти. Для этого он выделил из форм поведения, более свойственных испытуемым-женщинам, чем ис-

Таблица 7.4

Коэффициенты корреляции связанных с властью форм поведения с простым и комбинированным (учитывающим специфические для каждой стадии показатели) показателями мотива власти для 85 мужчин и 115 замужних женщин [D. C. McClelland, 1975, p. 45]

Формы поведения	Мотив власти		Мотив власти плюс специфические показатели	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Стадия I: чтение описывающей власть литературы	0,13	0,11	0,27*	0,12
Стадия II: контролируемый гнев	0,15	0,12	0,22*	0,17
Стадия III: нескрываемый гнев, направленный на другого человека	0,07	0,04	0,10	0,17
Стадия IV: членство в организациях	−0,01	0,23*	0,12	0,30**

пытуемым-мужчинам, такие, которые оказывались выраженнее при высоком мотиве власти. Независимо от мотива власти более типичными для женщин оказались следующие особенности: сила воодушевления, вызываемого другими людьми, членство в различных организациях, склонность откладывать все до последнего момента, любовь к детям и готовность добровольно ухаживать за ними. При усилении мотива власти в пользу женщин увеличивались различия в таких характеристиках, как соблюдение диеты, количество наличных денег, большее ежедневное потребление жидкостей, большая готовность завещать свой труп медицине. Основываясь на этих результатах, Мак-Клелланд пришел к выводу, что мотивация власти способствует проявлению традиционно женской роли, связанной с поддержанием в семье контактов и благоприятной эмоциональной атмосферы (т. е. осуществлению действий, направленных главным образом на снятие напряженности и отдачу). Он пишет:

«Поскольку их роль традиционно состояла в обеспечении социальных и эмоциональных ресурсов семьи, женщины взаимозависимы и особенно заинтересованы в людях и самом протекании жизни; именно мотивация власти концентрирует их внимание на расширении источников соучастия» [ibid., p. 94]. «Женское ролевое поведение заслуживает более позитивного и простого обозначения. Это не только отсутствие свойственной мужчинам напористости, оно подразумевает взаимозависимость, создание возможностей для развития и самоотдачу» [ibid., p. 96].

Резюме

Подводя итоги критическому анализу определений мотива власти, следует сказать, что мотивация власти представляет собой гораздо более сложное явление, чем мотивация достижения или аффилиации, тем более что в стремление чувствовать себя сильным или оказывать влияние на других с обеих сторон социального взаимодействия могут оказаться втянутыми самые разнообразные мотивы. Несмотря на отсутствие ясности во многих аспектах этой проблемы, в определении мотива власти и основанных на интерпретации текстов методиках его измерения наблюдается определенный прогресс. Если проведенный нами анализ справедлив, то мотив власти можно представить себе примерно следующим образом (поскольку по возможности хочется учесть все измерения вероятных индивидуальных различий, наше определение неизбежно будет грешить длиннотами).

Мотив власти направлен на приобретение и сохранение ее источников либо ради связанного с ними престижа и ощущения власти, либо ради влияния (оно может быть как основной, так и дополнительной целью мотива власти) на поведение и переживания других людей, которые, будучи предоставлены сами себе, не поступили бы желательным для субъекта образом. Влияние это должно так изменить их поведение, чтобы оно способствовало удовлетворению потребности субъекта. Для достижения этого субъект должен с помощью имеющихся источников власти и средств воздействия перестроить привлекательность наиболее важных мотивов другого, причем сделать это возможно более эффективным и экономичным способом. Сама эта деятельность может соответствовать весьма разнообразным мотивам. Она может совершаться ради своего собственного или чужого блага или же ради какой-либо высшей цели; она может принести другому вред либо оказать ему помощь. Индивидуальный мотив власти ограничен как в отношении приобретения власти, так и в отношении ее применения определенными содержательными областями, связанными с конкретными источниками власти и группами людей, подверга-

ющимися воздействию. На нем также может лежать печать страха перед достижением власти, ее потерей, использованием, перед ответным применением власти или перед безуспешностью своего воздействия.

Связь ожидания и ценности

В заключение нам остается рассмотреть вопрос о применимости (и мере этой применимости) к поведению, побуждаемому мотивом власти, модели «ожидаемой ценности», т. е. вопрос о существовании определенной связи между привлекательностью и ожиданием успеха (или трудностью достижения цели). Существует ли между ними, как в случае мотивации достижения, обратная зависимость, либо, подобно мотивации аффилиации, эта зависимость прямая или же какого-то иного типа? Принимая в качестве релевантной привлекательности власти переменной переживание власти, мы должны прежде всего различить связанные с этим мотивом две цели — приобретение власти и ее применение. Что касается первой из них, то маловероятно, что привлекательность достигнутой власти определяется не абсолютными или относительными масштабами ее применения, а трудностью ее приобретения. В этом случае, очевидно, ожидание и ценность не связаны друг с другом. Нетрудно представить себе ситуацию выбора, в которой человек предпочтет действие, дающее маловероятное, но значительное увеличение власти, тому действию, которое принесет ему вероятное, но незначительное ее увеличение. Насколько нам известно, экспериментальные исследования этого вопроса пока еще не проводились.

Если говорить о второй цели — успешное применение власти, то ранее считалось, что ценность осуществленного изменения поведения партнера тем выше, чем серьезнее сопротивление, оказанное последним. Однако при ближайшем рассмотрении такая обратная зависимость кажется сомнительной, поскольку действия власти не следует смешивать с простым насилием и агрессией, при которых возбужденная в партнере враждебность может принести агрессору известное удовлетворение. Весьма вероятно, что именно индуцированная в партнере и не нагруженная отрицательным отношением к субъекту готовность действовать требуемым образом повысит привлекательность. Однако степень привлекательности прежде всего определяется важностью для субъекта намеченного изменения поведения партнера, т. е. опять-таки оказывается не зависящей от ожидания успеха.

К счастью, в этой сложной области уже получены первые экспериментальные данные. В исследовании Мак-Клелланда и Уотсона [D. C. McClelland, R. I. Watson, 1973] испытуемые играли в рулетку в ситуации, максимально приближенной к жизненной. Каждый испытуемый на глазах у всей группы делал ставки, выигрывал и проигрывал фишки и т. д. Авторы рассматривали эту ситуацию как релевантную проявлениям мотивов престижа и власти. Испытуемые имели возможность сделать одну из восьми ставок, в зависимости от которой выигрыш мог равняться самой ставке или ее половине, превышать ее в 2 или 5, 8 или 11, 17 или 35 раз; вероятность выигрыша равнялась соответственно 0,58; 0,25; 0,09 и 0,04. Для участия в эксперименте были отобраны испытуемые с доминированием одного из трех мотивов: власти, достижения или аффилиации. Как можно видеть из рис. 7.5, испытуемые с высоким мотивом власти предпочитали наиболее рискованные ставки, т. е. приносящие наибольший выигрыш, но с наименьшими шансами на успех. Иначе говоря, они ориентировались на величину ценности привлекательности и пренебрегали ценностью ожидания. Испытуемые с высоким мотивом аффилиации практически вели себя противоположным образом, предпочитая низкий уровень риска и стремясь избежать открытого соперничества. Неожиданным оказалось поведение испытуемых с доминированием отива достижения, выбиравших не низкие, что следовало ожидать для ситуации азартной игры [см.: L W. Lifting, 1963; G. H. Litwin, 1966], а высокие ставки.

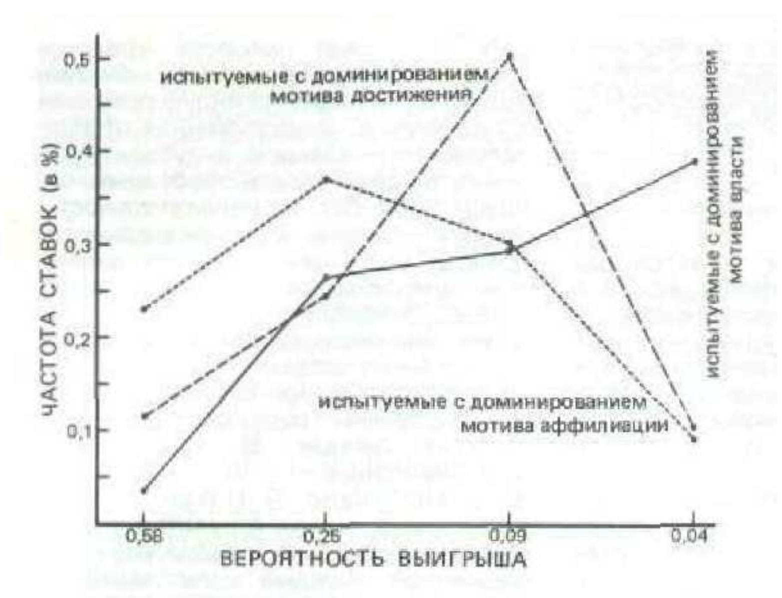


Рис. 7.5. Зависимость частоты ставок с различной вероятностью выигрыша от доминирования тех или иных мотивов [D, C. McClelland, R. I. Watson, 1973, p. 133]

В одном из дальнейших исследований Мак-Клелланд и Тиг [D. C. McClelland, G. league, 1975] подтвердили неадекватность модели «ожидаемой ценности» для поведения, побуждаемого мотивом власти. Каждый испытуемый мог выбрать, чтобы померяться силой рук, партнера равной силы, более сильного или более слабого и проверить свою силу на глазах у остальных испытуемых. Люди с низким мотивом власти выбирали только соперников или равной силы, или более слабых; испытуемые с высоким мотивом власти предпочитали соперников равной силы или более сильных. Они могли выбирать более слабых партнеров, если в их мотиве власти преобладала прежде всего личностная ориентированность, что согласуется с более ранним предположением Мак-Клелланда и Уотсона:

«Похоже, что люди с высоким личностно-ориентированным мотивом власти склонны к хвастовству, представляя или выдавая себя за

большихлюбителейриска,чемонио к а з ы в а ю т с я наделевситуациисоздаваемого

Лишь у испытуемых с низким мотивом власти оценки шансов на успех находились в обратном отношении к силе партнера. Они отметили в своих самоотчетах, что, проигрывая более сильному противнику, чувствуют себя менее задетыми. Оба эти момента, соответствующие модели «ожидаемой ценности», отсутствуют у испытуемых с выраженным мотивом власти. Даваемые ими оценки шансов на успех не зависят от силы соперника, и, проиграв, они чувствуют себя тем сильнее задетыми, чем большую значимость они придавали победе над данным соперником. Таким образом, многое говорит о том, что степень удовлетворения мотива власти, а тем самым и сила побуждения зависят исключительно от величины привлекательности и не связаны с оценкой вероятности успеха.

Проблема валидности методик измерения мотива власти

Первоначальные, недостаточно проработанные в теоретическом отношении и основывавшиеся на личных склонностях и предубеждениях исследователей определения мотива власти при дальнейшем построении конструкта «мотив власти» оказались подобны самоосуществляющимся пророчествам. Дело в том, что исходное

понимание мотива власти определяло условия его актуализации и внешние критерии, которые использовались для отбора ключевых категорий анализа и последующей проверки их валидности.

Исследования по методике Вероффа

Ярким примером этому может служить определение Вероффа [J. Veroff, 1957], в котором, как мы видели, подчеркивались аспекты, связанные со страхом. В соответствии с этим Верофф построил и свое исследование актуализации мотива власти. В группу с высоким уровнем побуждения были привлечены кандидаты на выборные должности в студенческом самоуправлении, с которыми за два часа до подсчета голосов и объявления результатов был проведен ТАТ. Для усиления напряженности каждый испытуемый должен был по 6-балльной шкале оценить свои шансы на победу. Нейтральную группу составили студенты, посещавшие спецкурс по психологии. Тем самым Верофф одновременно проводил две различные стратегии, ибо экспериментальная группа отличалась от контрольной не только актуализующими мотив власти ситуационными условиями, но и силой этого мотива, ибо сам факт выставления своей кандидатуры на выборный пост может служить показателем мотива власти, превосходящего средний уровень.

Фактором, подтверждающим нашу гипотезу о самоосуществляющемся пророчестве, является в данном случае возможное напряженно-тревожное состояние испытуемых-кандидатов [см.: D. G. Winter, 1973, p. 48]. Их жребий брошен до подсчета голосов, они уже не в состоянии что-либо изменить, кроме как ждать результата, при этом они себя чувствуют слабыми и как бы лишенными воли. Соответственно их рассказы по ТАТ должны быть наполнены отражающими страх мотивами и отличаться от рассказов испытуемых контрольной группы. Эти особенности затем неизбежно проявились в категориях анализа содержания по методике Вероффа в качестве показателей сильного мотива власти. Как отмечалось выше, связанные со страхом моменты действительно преобладают в этих категориях анализа; мы видели также, что демографические данные указывают на высокий мотив власти (по Вероффу) у наименее привилегированных слоев населения в качестве оборотной стороны их социальной бесправности и озабоченности отсутствием власти. (Главным показателем темы власти у Вероффа является следующая категория: «эмоциональная озабоченность получением или сохранением доступа к средствам влияния на кого-либо».)

Не удивительно, что в своем более позднем и отчасти основанном на полученных с помощью этой методики данных теоретическом анализе Верофф приходит к следующим выводам:

«1. Мотивация власти имеет место в группах, озабоченных своим низким статусом. 2. Если потребность во власти не слишком бросается в глаза окружающим, то мотивация власти коррелирует с успешностью социальной адаптации и результативностью деятельности. 3. Мотивация власти может вести к избеганию (вплоть до самоубийства) ситуаций власти» [J. Veroff, J. B. Veroff, 1971, p.59; 1972].

Первый из этих выводов подтверждается, в частности, исследованием Терюна [K. W. Terhune, 1968b], когда в группе испытуемых из трех человек моделировались международные отношения. При этом испытуемые с высоким мотивом власти (по Вероффу) стремились, скорее, к конфликту, а не к сотрудничеству, прибегая подчас к обманным маневрам. В другой работе, где также использовались «игры с переговорами», Терюн [K. W. Terhune, 1968a] обнаружил у испытуемых с высокой мотивацией власти выраженную бесцеремонность и отсутствие стремления к сотрудничеству. Исследование семейных и производственных конфликтов в США, проведенное Вероффом и Фелдом, позволило авторам сделать следующий вывод:

«...с чем большей гласностью связана обусловленная ролью субъекта власть или ее отсутствие, тем вероятнее появление в ролевом поведении негативных аспектов мотива власти (избегания власти)» [J. Veroff, S, C. Feld, 1970, p.330].

Второй вывод подтверждают результаты Мак-Кичи [W. J. McKeachie, 1961], согласно которым студенты с высоким мотивом власти (по Вероффу) показывают лучшие результаты в семинарских занятиях, если преподаватель не доминирует над ними и не задает занятиям жесткую структуру, предоставляя участникам семинара свободу действий.

Третий вывод Вероффа подтверждается установленной Рудиным [S. A. Rudin, 1965] взаимосвязью для 17 стран национального индекса мотива власти на 1925 г. (полученного при анализе хрестоматийных рассказов) и статистических данных 1950 г. о самоубийствах, убийствах и алкоголизме (показателем последнего фактора служило количество случаев цирроза печени со смертельным исходом).

Исследования по методике Юлимана

Очень похоже, что эффективность категорий анализа Юлимана [J. S. Uleman, 1966; 1972] также опирается на механизм самоподтверждающегося предсказания. В основу своего понимания мотива власти Юлиман в отличие от Вероффа положил не страх и слабость, а, напротив, наступательный характер власти. Соответственно этому представлению и был построен эксперимент, направленный на проверку валидности его методики. В предварительной серии с одной половиной испытуемых Юлиман провел ТАТ перед демонстрацией гипнотических опытов (контрольная группа), а с другой — после нее (экспериментальная группа). Различия результатов этих групп оказались невелики, поэтому Юлиман разработал новую методику актуализации мотива. Он привлек членов одного из студенческих объединений в качестве «экспериментаторов» для исследования «воздействия фрустрации на воображение». Каждый из них должен был фрустрировать представителя другого студенческого объединения при игре в карты или решении головоломок. Чтобы «экспериментаторы» могли постоянно обыгрывать своих партнеров, их обучили нескольким трюкам (типа использования крапленых карт). По мнению Юлимана, статус и престиж «экспериментатора», дополненные знанием секретов стратегии обращения с членами другого объединения, должны были актуализовать мотив власти.

Перед началом эксперимента с фрустрацией с каждой состоящей из «испытуемого» и «экспериментатора» парой проводился ТАТ. «Экспериментаторы» составили экспериментальную группу, «испытуемые» (им только сообщалось, что они будут участвовать в азартных играх)— контрольную. Предварительно ТАТ был проведен с обеими группами в нейтральных условиях. При таком экспериментальном плане Юлиман обнаружил, во-первых, прирост в рассказах «экспериментаторов» связанных с властью тем в условиях актуализации мотива власти по сравнению с нейтральной ситуацией предварительного ТАТ и, во-вторых, различия в рассказах «экспериментаторов» и «испытуемых». В результате были разработаны рассмотренные выше категории анализа, в которых действие власти выглядит наступательным, угрожающим другим и не омраченным моральными сомнениями актом. Источниками власти служат высокий статус и престиж (сравните с ролевыми атрибутами «экспериментаторов»).

Других данных по валидации методики Юлимана пока нет. Юлиман [J. S. Uleman, 1972] сообщает о зависимости между его показателем мотива власти и властностью испытуемых, как она оценивалась ими самими, и об отрицательной корреляции со шкалой макиавеллизма. В другом эксперименте Юлимана [J. S. Uleman, 1971] разбитые попарно испытуемые должны были спорить до тех пор, пока не придут к единому мнению. Побеждал, как правило, партнер с более высоким мотивом власти.

Исследования по методике Уинтера

Свою методику актуализации мотива власти Уинтер [D. G. Winter, 1967] разработал, вовсе не собираясь измерять этот мотив. Первоначально он занимался исследованием воздей-

ствия, оказываемого на людей лидером-пророком (в смысле Макса Вебера), при этом его интересовали такие мотивы, как подчинение и зависимость. Уинтер показывал своим испытуемым телефильм о произнесенной Джоном Кеннеди речи при вступлении на пост президента в 1961 г. (Исследование проводилось в США через два года после убийства Кеннеди, когда тот почти повсеместно почитался, особенно молодым поколением, национальным героем.) Предварительно с помощью специального опросника Уинтер выяснял, настроены ли испытуемые в пользу Кеннеди или против него. Однако на рассказы по ТАТ это обстоятельство не оказало никакого влияния. Они писались непосредственно после демонстрации фильма и сопоставлялись с рассказами по тем же картинкам ТАТ, написанными испытуемыми контрольной группы, просмотревшими перед этим фильм, в котором коммивояжер рекламировал приборы для естественнонаучных опытов. В рассказах испытуемых экспериментальной группы моментов, связанных с темой власти, оказалось значительно больше, чем у испытуемых контрольной группы. После знакомства с предысторией разработки ключевых категорий анализа Уинтера не приходится удивляться, что в качестве критерия актуализации мотива власти в нем на первый план выдвинуты переживание власти и произведение впечатления на других людей.

Как уже отмечалось, первоначальный вариант своих категорий анализа Уинтер видоизменил, введя критерии мотива власти Юлимана (действия, вызывающие у другого человека сильные эмоции, угроза, противодействие) и Вероффа (внешние препятствия, связанные с целью негативные ожидания). Модифицированные таким образом категории оказались настолько чувствительными, что позволили выявить высоко значимые различия между рассказами по ТАТ испытуемых экспериментальных и контрольных групп в исследованиях Вероффа и Юлимана (см. табл. 7.5). Причем не только между суммарными показателями, но и почти по каждой из 13 категорий. Кроме того, работая с этими категориями, Стюарт и Уинтер [A. J. Stewart, D.G. Winter, 1976] установили, что методика Юлимана с применением гипноза, а также прослушивание записей знаменитых речей (речь Черчилля в Дюнкерке, первая речь Джефферсона при вступлении на пост президента, монолог Генриха V из пьесы Шекспира) вызывают у студенток не меньше мыслей, связанных с темой власти, чем у студентов.

Таблице 7.s

Чувствительность различных категорий анализа к отдельным приемам актуализации мотива власти [D. G. Winter, 1973, p.71]

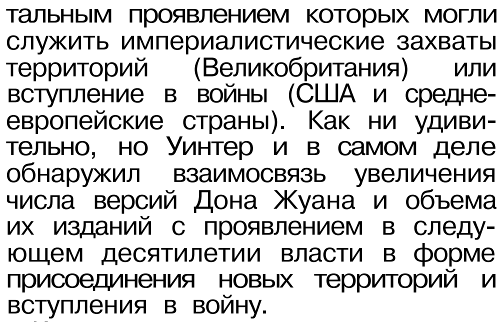
Категории анализа	Различение нейтральной ситуации и ситуации актуализации			
	Верофф	Юлиман, фрустрация	Юлиман, гипноз	Уинтер
Вероффа (1957)	да	нет	нет	—
Юлимана (1966, 1972)	нет	да	нет	—
Уинтера (1967)	нет	частично	да	да
Уинтера, модифицированные (1973)	да	да	да	да

Выделенные для валидации корреляты мотива власти в дальнейших исследованиях [см.: D. G. Winter, 1973] оказались многочисленными и разрозненными. В целом исследования со студентами рисуют следующий портрет человека с высоким мотивом власти (или с высокой «надеждой на власть»; см. с. 319):

> «...Занимает в организациях больше постов, чаще выдвигается кандидатом во влиятельные комиссии, активнее сотрудничает с редакциями университетских газет и радио, предпочитает индивидуальные виды спорта и достигает в них более высоких результатов; нередко избирает профессию, позволяющую «манипулировать» другими (учитель, священнослужитель, психолог, журналист); зачастую является автором «писем читателей»; выбирает в качестве близких друзей менее ярких студентов; раньше начинает половую жизнь; участникам групповой дискуссии представляется увлекающим за собой, инициативным и оказывающим по сравнению с другими большее влияние, его воспринимают как мало склонного к помощи; отвечая на вопросы о достижениях в учебе, преувеличивает свои успехи; нередко обладает престижными вещами; больше пьет спиртных напитков; активнее участвует в различных состязаниях; чаще читает журналы, посвященные спорту и сексу».

Уинтер делает отсюда вывод о склонности испытуемых с высоким

мотивом власти обращать на себя внимание, привлекать сторонников, легко поддающихся влиянию, стремиться к обеспечивающим социальное влияние и официальную власть постам, контролировать каналы поступления информации, приобретать и накапливать престижные и символизирующие источники власти вещи, а кроме того, создавать себе возможности для замещающего удовлетворения потребности в обладании властью и ее применении. Если бы высокий мотив власти в понимании Уинтера был прежде всего ориентирован на страх (отчасти соответствуя «социализированному мотиву власти» по Мак-Клелланду), то таких коррелятов было бы меньше (ими оказались бы, прежде всего выраженное стремление к независимости, высокий общий уровень активности, невысокое умение играть в азартные групповые игры и т. п.).



тальным проявлением которых могли служить империалистические захваты территорий (Великобритания) или вступление в войны (США и среднеевропейские страны). Как ни удивительно, но Уинтер и в самом деле обнаружил взаимосвязь увеличения числа версий Дона Жуана и объема их изданий с проявлением в следующем десятилетии власти в форме присоединения новых территорий и вступления в войну.

К сожалению, до сих пор проведено лишь единственное экспериментальное исследование, в котором наблюдалось поведение испытуемых с высоким мотивом власти (по Уинтеру) в ходе социального взаимодействия [U. Schnakers, U. Kleinbeck, 1975]. Испытуемые, разбитые на группы по три человека таким образом, что из каждых трех один обладал высоким мотивом власти, принимали участие в «игре с переговорами». Каждый игрок

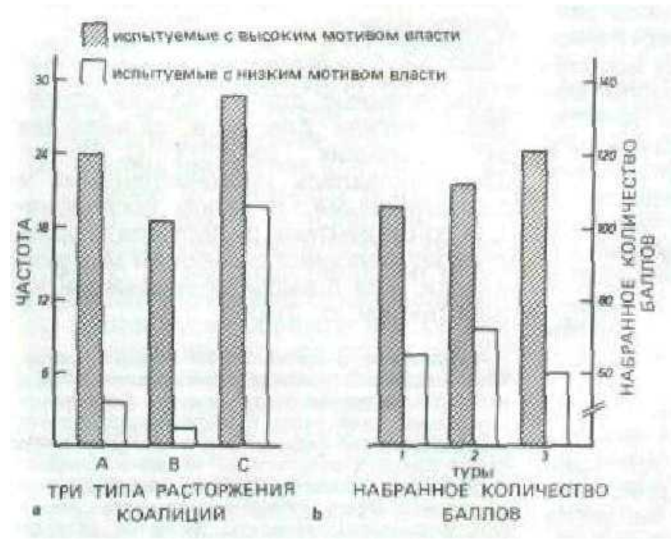


Рис. 7.6. Поведение испытуемых с высоким и низким мотивом власти в «игре с переговорами»: а) частота трех типов расторжения коалиций (А—последующие действия в одиночку; В—предложение коалиции третьему лицу; С—принятие предложения третьего лица); b) количество баллов, набранных - в трех турах [U. Schnakers, U. Kleinbeck, 1975, p. 307, 314]

В качестве архетипа власти (но не сексуальности) Уинтер проанализировал легенду о *Доне Жуане.* Со времени своего первого изложения в 1615 г. испанским монахом Тирсо де Молина история Дона Жуана породила в различных странах столько версий и вариантов, сколько едва ли породил какой-либо еще литературный сюжет. Количество этих версий и было использовано в качестве национальных индексов власти, докумен-

имел в своем распоряжении «карточки власти», с помощью которых мог увеличивать выпавшее ему число очков, чтобы приблизиться к цели. Каждые двое партнеров могли составлять для совместного достижения целей направленные против третьего игрока коалиции. В этом случае они должны были договориться о распределении выигрыша. Вплоть до последнего момента коалиции можно было расторгать и вступать в новые. Как и следо-

вало ожидать, испытуемые с высоким мотивом власти чаще других захватывали инициативу и выступали с предложением о создании коалиции, чаще выбирались в качестве партнера по коалиции и соглашались вступить в нее, они чаще расторгали коалиции, чаще меняли договоренность о разделе выигрыша в свою пользу и чаще выигрывали. На рис. 7.6 показаны различия частоты трех типов расторжения коалиции и величины выигрышей в трех турах игры у испытуемых с высоким и низким мотивом власти. Коэффициенты корреляции между силой мотива власти и величиной выигрыша составляют для трех туров игры 0,33 ($p<0,025$), 0,42 ($p<0,005$) и 0,45 ($p<0,005$) соответственно.

Исследования шкалы макиавеллизма

Испытуемые с высоким мотивом власти несомненно обладают более развитой способностью с выгодой для себя использовать предоставляемые ситуацией возможности действия. Эту способность детально изучил Кристи вместе со своим коллегой Пейсом [R. Christie, F. L. Geis, 1970]. Если принять во внимание близость полученных ими результатов данным Шнакерса и Кляйнбека, то поразительным является само обстоятельство, что измеренный при помощи основанной на ТАТ методики мотив власти и измеренный с помощью опросника Кристи макиавеллизм (Мас-шкала) между собой не коррелируют. Макиавеллизм, по-видимому, представляет собой синдром отношения власти, не являющийся сам по себе ни необходимым, ни достаточным условием для сильного мотива власти в рассмотренном выше смысле. Вместе с тем отмеченная выше способность может быть связана с обеими личностными диспозициями. Имеющихся к настоящему времени данных явно не хватает для достижения ясности в этом вопросе.

За основу своей «шкалы макиавеллизма» Кристи [R. Christie, F. L. Geis, 1970, гл. 2] взял высказывания из двух - трактатов Макиавелли — «Рассуждения» и «Князь»,— опубликованных в Риме в 1531 и 1532 гг. соответственно. В окончательном варианте (Mach Y) опросник содержит 20 тщательно отобранных и уравненных по шкале социальной желательности троек утверждений, в которых следует выбрать одно. В приведенном ниже примере показателем макиавеллизма является выбор утверждения «В».

А. Люди становятся столь ленивыми и снисходительными к себе, что это добром для нашей страны не кончится.

В. Лучший способ иметь дело с людьми — это говорить им то, что они хотят услышать.

С. Было бы хорошо, если бы люди стали добрее к менее удачливым, чем они сами.

Полученные в многочисленных исследованиях данные сводятся к следующему. Испытуемые с высоким индексом макиавеллизма, поддавшись при выполнении задания спровоцированному соблазну сплутовать, при последующем неприятном опросе чаще без тени смущения смотрят прямо в глаза экспериментатору. Вместе с тем второму испытуемому (сообщнику экспериментатора) склонить их к плутовству было труднее, чем тех, чей показатель макиавеллизма был низок. В ситуации групповой дискуссии испытуемые с высоким индексом макиавеллизма с меньшей легкостью меняли свое мнение под влиянием группового давления. Они скорее поддавались искушению солгать, когда давление исходило от человека, обладавшего высоким престижем (в то время как для испытуемых с низким индексом макиавеллизма престиж искушавшего их человека не был существен). В ролевой игре «Парламент» они больше настаивали на проектах, разжигавших страсти (например, поднять избирательный ценз до 25 лет), чем на нейтральных предложениях (ввести в употребление новую почтовую марку), и т. д. В конечном счете авторы приходят к следующим выводам:

«Людей, набравших по шкале макиавеллизма большее количество очков, отличает от тех, чьи показатели оказались низки, прежде всего большее хладнокровие... Испытуемые с высоким индексом макиавеллизма умелы в общении, чаще выигрывают, лучше убеждают других, труднее поддаются убеждению, они заметно отличаются от людей с низкими пока-

зателями макиавеллизма и в иных отношениях, скажем, в ситуациях непосредственного взаимодействия с другими людьми, когда им предоставляется свобода импровизации и возможность делать то, что они могут и хотят, в тех ситуациях, в которых «слабо выраженным макиавеллистам» мешает эмоциональная вовлеченность в безотносительные к победе подробности... «Выраженные макиавеллисты» значительно менее склонны к эмоциональной вовлеченности в проблемы других людей, к чувствительным излияниям или к сохранению репутации в затруднительных обстоятельствах... Одним из следствий малой подверженности «выраженных макиавеллистов» эмоциональному вовлечению является их неподатливость грубому социальному давлению, толкающему на уступки, сотрудничество или смену установок... Свойственная «выраженным макиавеллистам» тенденция действовать так, как они считают нужным, обеспечивает эффективное использование ими всех предоставляемых ситуаций ресурсов (в том числе и отвлекаемых «слабовыраженных макиавеллистов»). Имеющиеся на сегодня данные не позволяют говорить о том, что в сравнении с последними «сильные макиавеллисты» более враждебны, порочны или мстительны... В целом они, по-видимому, так же мало уделяют внимания собственному образу и своим убеждениям, как мало внимания уделяют они другим людям или межличностным отношениям... «Сильные макиавеллисты» задают и контролируют социальную структуру групп, смешанных по степени выраженности у ее членов макиавеллизма. Их предпочитают в качестве партнеров, выдвигают и признают лидерами, приписывают им большую убедительность; они, по-видимому, контролируют содержание и атмосферу социального взаимодействия и, как правило, его исход» [R. Christie, F. L Geis, 1970, p.312, 313].

Констелляции мотивов власти, достижения и аффилиации

При более точном определении вклада мотивов во взаимодействие с ситуационными факторами одновременный учет нескольких мотивов, а не только одного, может повысить надежность выводов. Существует ряд работ, авторы которых либо группировали испытуемых по соотношению двух или трех мотивов, либо в результате своего исследования выделяли различные их констелляции. В работах первого типа использовались «игры с переговорами», с них мы и начнем наше обсуждение. В исследованиях второго типа выявлялись мотивационные констелляции определенных категорий людей, таких, как руководители, политические лидеры и радикально настроенные студенты, а также отдельных народов в различные периоды их истории. Эти основанные на неэкспериментальном выявлении мотивационных констелляций работы мы обсудим позднее.

Экспериментальные исследования

Использование различной сложности «игр с переговорами» в сочетании с предварительным отбором испытуемых с определенными мотивационными констелляциями было начато Терюном [K. W. Terhune, 1970]. В одном из экспериментов Терюн [K. W. Terhune, 1968a] воспользовался вариантом игры, создающей популярную в исследованиях конфликтов «дилемму узника». Правила игры сводятся к следующему. Каждый из двух играющих может принять решение о сотрудничестве с партнером либо о конфронтации с ним. Наибольший выигрыш достигается в случае, когда субъект, склоняя партнера к сотрудничеству, сам выбирает конфронтацию, т. е. обманывает его; наименьший — когда обе стороны выбирают конфликт. Взаимное сотрудничество дает промежуточный результат. В зависимости от градации возможностей выигрыша игра может протекать в более или менее выраженной атмосфере враждебности или дружелюбия. Терюн подбирал партнеров таким образом, чтобы один из трех мотивов {достижения, аффилиации и власти) был у обоих из них очень высок, а два остальных имели низкие, значения. Обнаружилось, что различия мотивов сильнее проявляются в тех случаях, когда матрица выигрыша не представляется чересчур угрожающей. Наиболее склонными к сотрудничеству оказываются при этом испытуемые с высоким мотивом достижения, они же в наибольшей степени ожидают сотрудничества от партнера. Наиболее оборонительную позицию занимают испытуемые с сильным мотивом аффилиации, при этом они больше всех боятся быть обманутыми. Испытуемые с высоким мотивом власти (по Верoффу) проявляют наибольшее стремление к успеху, пытаясь обмануть партнера, одновременно ожидая сотрудничества с его сторо-

ны. При ужесточении матрицы выигрышей, одновременно усиливающем искушение обмануть партнера и страх быть обманутым им, поведение всех испытуемых становится все более оборонительным, что ведет к размыванию различий, связанных с мотивационной структурой.

Очень похожие результаты получены в исследовании Блудау [H.-F. Bludau, 1976], где испытуемым с высокой ориентацией на успех (по Хекхаузену) и слабым мотивом власти (в категориях Уинтера—Шнакерса) противостояли партнеры с обратным соотношением мотивов. Испытуемые, ориентирующиеся на успех, предпочитали сотрудничество, а также матрицу выигрыша, не слишком угрожающую и не чересчур бесконфликтную. Испытуемые с высоким мотивом власти обнаружили двойственное поведение с явной тенденцией к соперничеству. Они предпочитали матрицы выигрыша, чреватые конфликтами.

Значительно сложнее является игра под названием «Международные отношения» [K. W. Terhune, 1968]. В ней участвуют команды из нескольких испытуемых с одинаковой констелляцией мотивов. Каждая такая команда—«нация» — может вооружаться или развивать экономику, объявлять войну или заключать мирные договоры, вести вводящую в заблуждение пропаганду или же раскрывать свои истинные намерения и т. д. Результаты оказались аналогичными полученным в играх по типу «дилеммы узника». О сотрудничестве более всего заботились испытуемые с высоким мотивом достижения, менее— испытуемые с высоким мотивом аффилиации (потому, вероятно, они активно самоизолировались и старались ни во что не вмешиваться, в частности они направляли наименьшее количество посланий). Испытуемые с высоким мотивом власти (по Верoффу) тратили больше усилий, чем остальные, на вооружение, в то время как те, у кого доминировал мотив достижения, отпускали на вооружение наименьшее количество средств. Кроме того, ориентированные на власть испытуемые осуществляли максимальное количество манипулятивных воздействий, вводя своих партнеров в заблуждение посредством официальной пропаганды и конфиденциальных посланий.

Образ людей с сильным мотивом власти, складывающийся на основе «игр с переговорами», весьма напоминает беззастенчивого манипулятора, готового при необходимости шагать по трупам. Столь зауженное и несколько морализаторское представление о них заслуживает скептического отношения. Не следует забывать, что «игры с переговорами» сами предопределяют и задают границы поведения такого типа. О его ситуационной обусловленности свидетельствует, в частности, то обнаруженное Терюном обстоятельство, что по мере ужесточения матрицы выигрыша особенности поведения, зависящие от различий в мотивационных структурах, сходят на нет. Кроме того, Терюн обнаружил, что эти различия исчезают после трех последовательных туров игры, особенно если испытуемые получают возможность вербального общения между собой. Увидеть людей с сильным мотивом власти в более светлых тонах позволяет анализ мотива власти у представителей различных критериальных групп, выделенных в контексте реальных жизненных обстоятельств.

Мотив власти в критериальных группах

Одну из изучавшихся под этим углом зрения групп составляли люди, занимающие руководящие посты в промышленности. Первоначально Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1961] собрал данные о том, что руководящие должности на промышленных предприятиях часто занимают (и успешно с ними справляются) люди с высокой мотивацией достижения. Однако эта точка зрения потребовала определенной коррекции, по крайней мере уточнения [сравни: D. C. McClelland, 1975, p.252 и далее]. Руководящие должности в крупных организациях связаны с распределением заданий, координацией их выполнения, побуждением и даже воодушевлением исполнителей к достижению более

высоких целей, короче говоря, с руководством людьми. Очевидно, что человек, у которого высок только мотив достижения для этого чересчур индивидуалистичен, ибо он будет стремиться выполнить работу лучше, чем это делалось до сих пор, т. е. по возможности в одиночку. Он начнет разбрасываться, не сможет распределить обязанности, запутается в хитросплетениях управления и отчетности. Чтобы действовать в соответствии со своим стремлением к достижениям, ему нужно нечто, что может создать только руководитель, а именно благоприятный организационный климат, который и сделает возможным реализацию его способов мышления и действия, определив его место внутри структуры учреждения [G. H. Litwin, R. A. Strinder, 1968].

Решающее значение организационного климата для того, чтобы мотивы индивида вообще могли проявиться, доказывает исследование Эндрюса [J. D. Andrews, 1967], изучавшего две расположенные в Мехико крупные фирмы одной и той же отрасли. Фирма A была организована в строгом соответствии с принципом достижений. Служащий, добившийся успеха в осуществлении целей фирмы, мог быстро расти, обгоняя даже своих бывших начальников с большим стажем работы в данной организации. Фирма B была построена строго иерархически и управлялась почти патриархальными методами. Стаж службы как признак преданности фирме выступал здесь более важным критерием для продвижения по службе, чем достигнутые успехи. Выборочное измерение мотивов у служащих разных рангов обеих фирм обнаружило явственные различия между ними. В фирме A с повышением ранга коррелировал мотив достижения, в фирме B — мотив власти.

Литвин и Стрингер [G. H. Litwin, R. A. Stringer, 1968] разработали методику измерения организационного климата по следующим шести параметрам: 1) конформность (количество правил и предписаний, которые должны соблюдать подчиненные); 2) ответственность (в какой мере человек должен принимать решения); 3) стандарты (насколько они представляются служащему соответствующими его достижениям); 4) награды (которые человек получает или не получает за свою работу); 5) организационная четкость (насколько каждый осведомлен о том, выполнения каких конкретных обязанностей от него ожидают); 6) групповая сплоченность (соответствующего подразделения). Сотрудники 49 крупнейших американских фирм дали подробные отчеты о том, как обстоят дела в их подразделениях с точки зрения шести перечисленных критериев. Показатели организационной четкости и групповой сплоченности были объединены в единый показатель «деловой моральности». Из 26 руководителей фирм, сотрудники которых указали уровень «моральности» выше среднего, у 88% мотив власти превышал мотив аффилиации (оба мотива измерялись с помощью TAT). Среди руководителей, чьи сотрудники сообщили об организационном климате, характеризующемся низким уровнем «моральности», такое соотношение мотивов обнаружилось только у 30%. При высоком уровне «деловой моральности» мотив власти у руководителя всегда был очень высоким, а мотив аффилиации слабым; сотрудники такого руководителя единодушно гордились тем, что принадлежат к его рабочей группе.

Мотивационную констелляцию из сильного мотива власти и слабого мотива аффилиации Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1975, p. 301] почему-то назвал «имперской констелляцией мотивов». Если исходить из такого названия, можно подумать, что подобная констелляция выражается в стиле руководства, ориентированном на индивидуальное использование власти. На самом деле все обстоит как раз наоборот, она, скорее, проявляется в способности пробуждать в подчиненных лояльность и преданность целям, которые перед ними ставятся. Это особенно справедливо в случае, когда мотив власти достигает высшей по классификации Мак-Клелланда стадии развития (IV «Продуктивность») и принимает не личностно-, а социально-ориентированный характер. В качестве показателя это-

го уровня Мак-Клелланд выбрал, как мы видели, «задержку активности» (частоту использования частицы «не» в рассказах по ТАТ). Чтобы выяснить соотношение мотивационной констелляции руководителя с характеристиками организационного климата, оцениваемыми его подчиненными, рассказы по ТАТ 20 из 49 руководителей были проанализированы по показателю «задержка активности».

Средние значения отдельных параметров климата для руководителей с различными мотивационными констелляциями представлены в табл. 7.6. В случае «имперской констелляции мотивов» (мотив власти превышает мотив аффилиации при сильной задержке активности) ярко выраженными оказались ответственность, организационная четкость и групповая сплоченность, причем организационная четкость была значимо выше, чем при двух других мотивационных констелляциях, в то время как конформность (!) была, напротив, самой низкой.

Таблица 7.6

Значения отдельных параметров организационного климата в административных подразделениях 10 крупных американских фирм в зависимости от **трех** типов мотивационных констелляций руководителей этих фирм [D. C. McClelland, 1975, p. 301]

Мотивационные констелляции	N	Параметры			
		конформность	ответственность	организационная четкость	групповая сплоченность
(A) высокий мотив аффилиации, превышающий мотив власти; сильная задержка активности	7	16,8	10,7	10,4	12,4
(B) мотив власти высок и превышает мотив аффилиации, слабая задержка активности	8	15,7	12,8	11,9	15,7
(C) мотив власти высок и превышает мотив аффилиации, сильная задержка активности	5	13,4	13,6	13,5	15,6
Значимые различия:					
A относительно B			<0,10		
A относительно C		<0,01	<0,05	<0,01	<0,01
B относительно C		<0,05		<0,05	

Приведенные данные и сказанное выше позволяют предположить, что оптимальный для экономического роста организационный климат должен складываться, когда руководящие административные посты занимают люди с высоким мотивом власти, сочетающимся с высоким мотивом достижения и низким мотивом аффилиации. Это предположение лишь отчасти подтвердилось в исследовании Вайнера и Рубина [H. A. Wainer, I. M. Rubin, 1971]. Эти авторы измерили все три мотива (мотив власти по методике Вероффа) у 51 руководителя недавно созданных небольших технических фирм. В качестве показателя экономической эффективности они приняли темп прироста торгового оборота (на второй, он же и последний, отчетный год). Полученные результаты представлены на рис. 7.7. Изображенная на нем диаграмма показывает долю предприятий (в %), темп прироста которых превышает средний уровень, в зависимости от величины мотивов достижения, власти и аффилиации (каждого в отдельности) их руководителей. Результаты свидетельствуют, что экономическому успеху фирмы благоприятствуют высокий мотив достижения и низкий мотив аффилиации, величина же мотива власти оказывается несущественной. Однако следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, речь идет о небольших фирмах с простой организационной структурой, не предъявляющей особых требований к распределению заданий и руководству людьми. Во-вторых, если учесть образуемые мотивами констелляции, то окажется, что наибольший прирост оборота достигнут фирмами, у руководителей которых высокий мотив достижения сочетается со средним мотивом власти.

Ту же констелляцию высоких мотивов достижения и власти с низким мотивом аффилиации Кок [S. E. Kock, 1965; 1974] установил несколько необычным образом. Основываясь на объясненных постфактум результатах

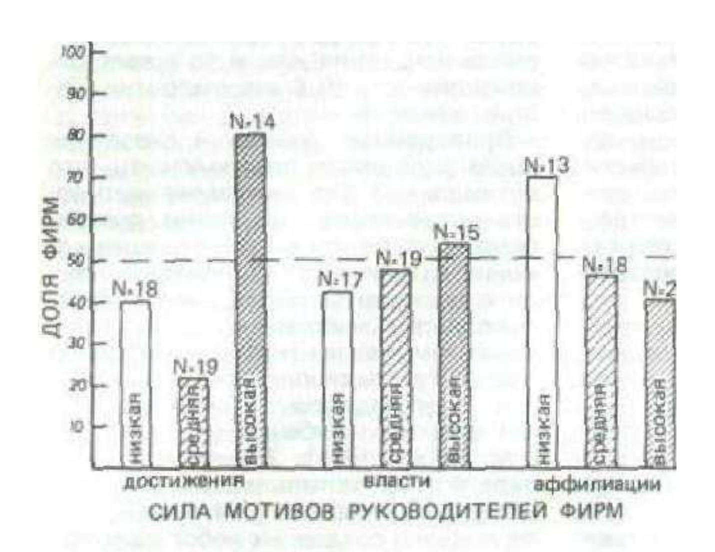


Рис. 7.7. Доля фирм (в %) с темпом прироста торгового оборота выше среднего, руководители которых различаются силой трех мотивов. Все фирмы небольшие и были созданы за три года до проведения исследования, N=51 (H. A. Wainer, I. M. Flubin, 1971, p. 137]

работы ряда крупных предприятий, он предсказал их дальнейшую судьбу и проверил свое предсказание через 10 лет. Из 104 финских трикотажных фирм Кок [S. E. Kock, 1965] отобрал 15 однородных предприятий, основанных в одно и то же время и с помощью государственных субсидий. Для этих фирм были определены показатели экономического развития за 10 лет (1952—1961), а затем измерены мотивы достижения, власти (по Вероффу) и аффилиации у влиятельных представителей их руководства (причем применялись взвешенные значения, полученные делением индивидуальных показателей по ТАТ на оценку степени влияния данного человека). Корреляции между значениями отдельных мотивов (а также констелляция «достижение-)-власть--аффилиация», D+B-A) руководства фирмы и 5 показателями экономического развития приведены в табл. 7.7. Данные относятся к периоду до 1964 г., когда в отрасли произошли значительные перемены, связанные с постоянным увеличением производства модных товаров. Нетрудно видеть, что показатель констелляции (D+B -A) коррелирует с экономическими показателями более сильно, чем отдельно взятые мотивы достижения, власти МРИ аффилиации (последний — с **обратным** знаком). (Стоит добавить, что с увеличением мотива аффилиации уменьшается также объем кредитов.)

Таблица 7.7

Коэффициенты корреляции 5 параметров экономического развития 15 трикотажных предприятий за 1954—1961 гг. и показателей силы мотивов, а также их мотиеационной констелляции у руководства фирм [S. E. Kock, 1974, р. 215]

Параметр	Величина мотивов руководства фирмы			
	достижение (D)	власть (B)	афилиация (A)	D+B-A
Совокупная стоимость продукции	0,39	0,49 *	--0,61	"'0,67"
Количество рабочих мест	0,41	0,42	--0,62*'	0,66 *•
Объем оборота	0,46*	0,41	--0,53'	0,60*
Совокупный объем капиталовложений	0,63*	—0,06	0,20	0,45*
Прибыль	0,27	0,01	--0,30	0,34

Затем Кок, основываясь на полученных показателях мотивов, составил прогноз экономического развития фирм на последующие 10 лет (1962—1971). За этот период из 7 фирм с минимальными значениями мотивационной констелляции (D+B-A) 5 сошли со сцены: одна слилась с другой компанией, другая обанкротилась, три остальные прекратили свое существование иным образом. В табл. 7.8 приведены коэффициенты корреляции для 10 оставшихся фирм. Они показывают, что отдельно взятый мотив

дЬстижения уже не играет существенной роли по сравнению с мотивами власти (высоким) и аффилиации (низким), чего нельзя сказать о констелляции D+В-А—она по-прежнему дает лучший прогноз, чем любой из мотивов в отдельности.

Таблица 7.8

Коэффициенты корреляции параметров экономического развития 10 сохранившихся в течение 1962—1971 гг. предприятий и показателей силы мотивов, а также их мотивационной констелляции у руководства фирм [S. E. Koek, 1974, p. 216]

Параметр	Величина мотивов руководства фирмы			
	достижение (D)	власть (Б)	аффилиация (А)	D+В−А
Совокупная стоимость продукции	−0,04	0,44	−0,42	0,62
Количество рабочих мест	0,15	0,55	−0,26	0,74
Объем оборота	0,04	0,37	−0,49	0,60
Совокупный объем капиталовложений	0,05	0,85	0,20	0,59
Прибыль	0,10	0,56	−0,13	0,62

Другую примечательную группу людей с дающим власть положением составляют занимающие высокие правительственные посты политики. О результатах работы Донли и Уинтера [K. E. Donley, D. G. Winter, 1970] по американским президентам нашего столетия мы уже говорили. Авторы проанализировали речи, произнесенные каждым из президентов при вступлении в должность, с точки зрения выраженности моментов, отражающих мотивы власти и достижения. Энергичные президенты, такие, как Франклин Рузвельт, Джон Ф. Кеннеди или Линдон Джонсон, обнаружили значительно более сильные мотивы власти и достижения, чем малоактивные президенты вроде Уильяма Тафта или Дуайта Эйзенхауэра. Различия мотивов отражается также на преобразованиях кабинета, расширении территории государства и вступлении в войну [D. G. Winter, 1973].

Еще одной характерной критериальной группой могут служить активисты студенческого движения протеста. Уинтер и Уикинг [D. G. Winter, F. A. Wiecking, 1971] измерили мотивы студентов и студенток, в конце 60-х гг. в ущерб занятиям и личным интересам почти круглосуточно работавших в организациях протеста (таких, как «Комитет национальной мобилизации за прекращение войны во Вьетнаме», «Лига противников войны», «Движение катопиков за мир») и называвших себя радикалами. Результаты оказались на первый взгляд совершенно неожиданными. У радикалов по сравнению с контрольной группой оказался более высоким мотив достижения, но более низким мотив власти (см. табл. 7.9). Причем разница между показателями мотива власти радикалов и контрольных испытуемых в случае студентов-мужчин оказалась значимой, студентки же обладали по сравнению с представительницами контрольной группы более высоким мотивом аффилиации.

Эти результаты подтверждаются данными, предоставленными самой жизнью. 1-го и 6-го мая 1969 г. около 150 студентов заняли ректорат университета Уэсли, протестуя против

Таблица 7.9

Сила мотивов у представителей радикально настроенных и контрольных групп студентов [D. G. Winter, F, A. Wiecking, 1971, p. 525]

Испытуемые	власти		достижения			
Мужчины						
Радикалы (N=19)	9,06	p<0,06	11,79	p<0,05	3,21	
Контрольная группа - (N=14)	11,30		9,02		3,64	
Женщины						
Радикалы (N=13)	10,08		12,10	p<0,02	4,46	p<0,10
Контрольная группа (N=19)	9,91		8,35		2,90	

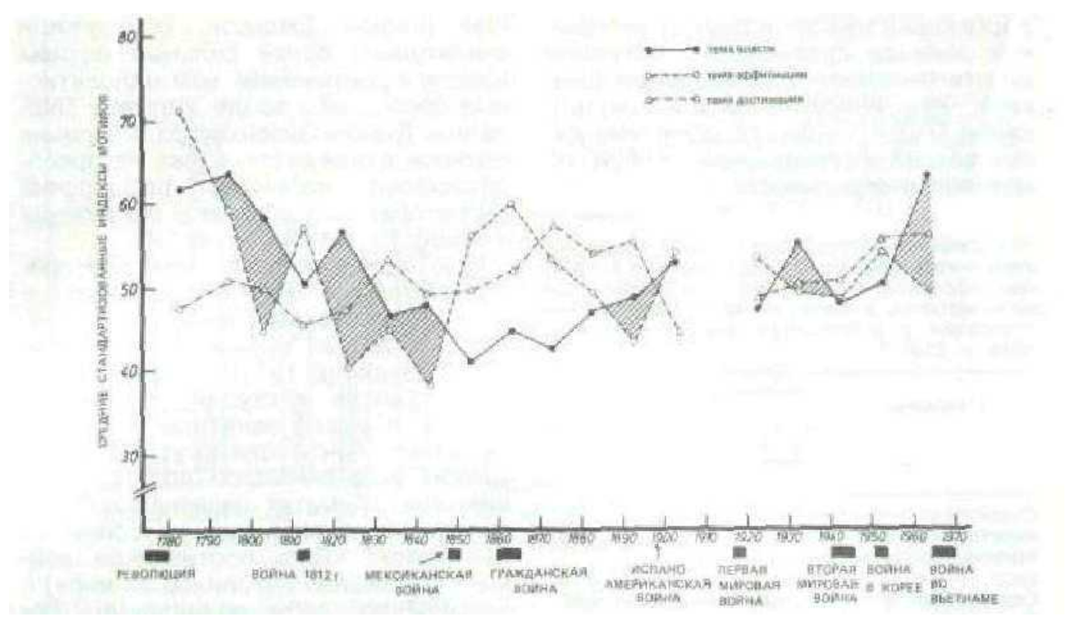


Рис. 7.8. Динамика национальной констелляции мотивов (США) и вступление в войны в 1780—1970 гг. Заштрихованные участки обозначают периоды, когда тема власти в изучавшихся материалах была выражена ярче темы аффилиации [О. С. McClelland, 1975, р. 336}

проходившей в университетском городке вербовки офицеров запаса для войны во Вьетнаме. Против этого захвата в те же дни выступили около 250 студентов, принявших осуждающую резолюцию. Сохранились списки подписей под резолюциями обеих групп студентов — занявших ректорат и их противников. Оказалось, что в обеих акциях приняли участие в общей сложности около 55 студентов, участвовавших ранее (от 3 до 15 мес назад) в экспериментах, где посредством ТАТ измерялись мотивы власти и аффилиации. Как показало сопоставление обеих групп, занявшие ректорат студенты обладали значимо более низким мотивом власти, чем их заботившиеся о сохранении законности и общественного порядка противники. Различие в величинах мотива достижения также соответствовало ожидаемому, но не было значимым. Авторы объясняют полученные данные так: именно люди с высоким мотивом достижения стремятся к обновлению устоявшихся и окостеневших социальных отношений, а то время как носители высокого мотива власти предпочитают использовать сложившийся порядок как средство достижения своих индивидуальных целей.

Демографические различия и исторические перемены

Существуют данные по США, полученные в результате проведенного в общенациональном масштабе выборочного измерения всех трех мотивов [J. Veroff et al., 1960; J. Veroff, S. C. Feld, 1970]; частично мы их уже затрагивали при рассмотрении ключевых категорий анализа Вероффа. Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1975] предпринял межнациональное сравнительное исследование, направленное на диагностику (на основе анализа хрестоматийных рассказов 1925 г. для 41 страны) «имперской костелляции мотивов» (высокий мотив власти в сочетании с низким мотивом аффилиации при высоком показателе задержки активности) и проверку гипотезы о ее корреляции с такой структурой национального бюджета в 50-е гг., когда ассигнования на оборону выше, а ассигнования на потребление ниже тех же ассигнований в

странах с иной мотивационной констелляцией. Результаты подтвердили эту гипотезу.

В своей работе Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1975] использовал также данные об историческом изменении национальных индексов мотивов (полученных на основе выборочного анализа литературных текстов за соответствующий период времени) для выяснения того, в какой мере распространение в стране «имперской констелляции мотивов» служит предвестником вступления в войну и, соответственно, мощных национальных движений протеста. Были проанализированы английская история 1500—1800 гг. и американская история 1780—1970 гг. Рисунок 7.8 поясняет характер полученных взаимосвязей; на нем изображены изменения национальной констелляции мотивов в Соединенных Штатах (какой она запечатлена в текстах, имевших широкое распространение в тот или иной период времени,— сборниках рассказов для детей, романах и церковных песнопениях) в связи с войнами, в которых участвовали США с 1780 по 1970 г. Заштрихованные участки обозначают периоды с преобладанием «имперской констелляции мотивов», т. е. периоды, когда мотив власти превышал мотив аффилиации (величина мотива достижения роли не играет). Рисунок позволяет увидеть определенную временную последовательность, направление которой совпадало с ожидаемым. Если подобное объяснение постфактум мы сочтем достаточно строгим, чтобы отважиться на предсказание, то следует признать, что после 1970 г. в США сложились психологические предпосылки, заставляющие опасаться скорого вступления этой страны в новую войну.

Глава 8

Про- и антисоциальные мотивы: помощь и агрессия

Если власть и аффилиация представляют собой социальные мотивы, о которых уже имеется какое-то представление как о личностных диспозициях и для измерения которых разработаны специальные методики, то о побудителях двух других классов деятельностей, в одном случае просоциальных, в другом — антисоциальных, а именно помощи и агрессии, этого пока сказать нельзя. С ними эта работа только начинается. Говоря о «мотиве помощи» и «мотиве агрессии», мы тем самым несколько опережаем современное состояние исследований. Оказание помощи изучалось до сих пор почти исключительно в качестве ситуационно детерминированного поведения. Агрессия же со времен античности объяснялась то как врожденное квазибиологическое влечение, то как приобретенное поведение или естественная реакция на определенные особенности ситуации.

Помощь

Под оказанием помощи, альтруистическим, или просоциальным, поведением могут пониматься любые направленные на благополучие других людей действия. Действия эти весьма многообразны. Диапазон их простирается от мимолетной любезности (вроде передачи солонки) через благотворительную деятельность до помощи человеку, оказавшемуся в опасности, попавшему в трудное или бедственное положение, вплоть до спасения его ценой собственной жизни. Соответственно могут быть измерены затраты помогающего своему ближнему: внимания, времени, труда, денежные расходы, отодвигание на задний план своих желаний и планов, самопожертвование. Мюррей [H. A. Murray, 1938] в своем перечне мотивов ввел для деятельности помощи особый базовый мотив, назвав его заботливостью (need nurturance). Отличительные признаки соотвествующих ему действий он описывает следующим образом:

«Выказывать сочувствие и удовлетворять потребности беспомощного Д (другого) — ребенка или любого Д, который слаб, покалечен, устал, неопытен, немощен, унижен, одинок, отвержен, болен, который потерпел поражение или испытывает душевное смятение. Помогать Д в опасности. Кормить, опекать, поддерживать, утешать, защищать, успокаивать, заботиться, исцелять» [ibid., p. 184].

Однако то, что в конечном счете идет на пользу другому и поэтому на первый взгляд представляется деятельностью помощи, может тем не менее определяться совершенно различными движущими силами. В отдельных случаях возникают сомнения в том, насколько оказывающий помощь руководствуется в первую очередь заботой о благе объекта его помощи, т. е. насколько им движут альтруистические побуждения. Макоули и Берковиц определяют альтруизм как «поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды» [J. R. Macaulay, I. Berkowitz, 1970, p. 3]. Как и в случае достижения, аффилиации и власти для отграничения помощи от других типов деятельности недостаточно одного лишь бихевиористского описания поведения. В ее определении должны указываться цель действия, собственные намерения, короче говоря, «мотивация» субъекта, а также его восприятие и объяснение положения человека, нуждающегося в помощи. Решающим отличием мотивированной помощью деятельности является то, что она в меньшей степени ведет к собственно-

му благополучию, чем к благополучию другого человека, т. е. ее большая полезность для другого, чем для самого субъекта. Поэтому внешне одинаковые акты помощи могут быть в одном случае альтруистическими, в другом же, напротив, побуждаться мотивом власти и совершаться в надежде поставить другого человека в зависимость и на будущее подчинить его себе. Решающий для выделения деятельности помощи критерий «чужой пользы» едва ли можно сформулировать более выразительно, чем это сделано в притче о сострадательном самаритянине:

«...Некоторый человек шел из Иерусалима в Иерихон и попался разбойникам, которые сняли с него одежду, изранили его и ушли, оставивши его едва живым. По случаю один священник шел тою дорогою и, увидев его, прошел мимо. Также и ловит, быв на том месте, подошел, посмотрел и прошел мимо. Самаритянин же, проезжая, нашел на него и, увидев его, сжалился и, подошед, перевязал ему раны, возливая масло и вино; и, посадив его на своего осла, привез его в гостиницу и позаботился о нем; а на другой день, отъезжая, вынул два динария, дал содержателю гостиницы и сказал ему: позаботься о нем; и если издержишь что более, я, когда возвращусь, отдам тебе» [Ев. от Луки, 10, 30—35].

Акт помощи сострадательного самаритянина потому так примечателен, что был осуществлен при отсутствии социального давления и даже не на глазах у способного его оценить зрителя, потому также, что самаритянину не были предписаны столь жесткие моральные нормы, как священнику и левиту, и потому еще, что самаритянин взял на себя труд и затраты, связанные с оказанием помощи, не имея никаких видов на вознаграждение.

Однако как бы сильно акты помощи, требующие высоких и наивысших затрат, ни привлекали общественное внимание и как бы ярко они ни описывались в литературных произведениях в качестве образцов поведения, как бы ни были распространены более повседневные действия помощи, психология мотивации до начала 60-х гг. не уделяла им никакого внимания (если не считать включения мотива заботливости в перечень потребностей Мюррея). В предложенном Мак-Дауголлом в начале нашего века перечне инстинктов [W. McDougall, 1908] просоциальные мотивы представлены лишь родительским инстинктом, ограничивающимся заботой о питании и безопасности собственного потомства. (Правда, среди чувств Мак-Дауголл упоминает своеобразное «примитивное пассивное сочувствие», которое, как мы увидим ниже, играет центральную роль в современных попытках психологии мотивации объяснить действия помощи.) Вопрос о том, не могло ли в ходе истории вида приобрести отчасти инстинктивную основу альтруистическое поведение, направленное не только на благо своего потомства, но и на благо других представителей своего вида, последнее время активно дискутируется. Однако каких-либо убедительных выводов пока не получено [см.: D. T. Campbell, 1972].

Из истории исследований психологических аспектов помощи

Объяснить причины столь пренебрежительного отношения к изучению просоциального поведения, в отличие от «негативных» форм поведения вроде агрессивности, невротических расстройств и т. п., пытались по-разному [см.: L. G. Wispe, 1972]. Господствовавшие теоретические системы, психоанализ и классическая теория научения не оставляли места для собственно альтруистического поведения, которое даже в конечном счете не служило, бы достижению собственных целей субъекта. Если психоанализ искал стоящие за альтруистическим поведением вытесненные влечения, то, согласно фундаментальному для теории научения гедонистическому принципу, помогающий субъект всегда должен был иметь позитивный баланс подкрепления. Тот факт, что помогающий часто причиняет своим действием ущерб себе лично, причем, предвидя этот ущерб заранее, от помощи не отказывается, теория научения в лице Розенхана воспринимает как «парадокс альтруизма» [D. L. Rosenhan, 1972]. Упомянутый автор вынужден допустить, что при отсутствии внешних подкреплений помогающий (испыты-

вая сочувствие, сострадание, эмпатию) в конечном счете сам подкрепляет себя за свое бескорыстное действие. Однако эмпирическое подтверждение подобного самоподкрепления получить нелегко.

Когда во второй половине 60-х гг. количество исследований поведения помощи резко возросло, причины этого лежали как в науке, так и в общественной жизни. Что касается последней, то тон задали, по-видимому, прежде всего два события, вызвавших сильный общественный резонанс. Одним из них явился процесс над Эйхманом, привлекший запоздалое внимание к людям, которые во время второй мировой войны спасали евреев от уничтожения в условиях острой угрозы своей собственной жизни. В результате в 1962 г. в США было учреждено общество, поставившее своей целью выяснение мотивов и личностных свойств этих людей [P. London, 1970]. К сожалению, данная попытка, осуществлявшаяся в русле психологии личности, оказалась бесплодной, тем более что исследователям удалось собрать критериальную группу только из 27 успевших эмигрировать лиц. В ходе интервью были выяснены некоторые общие для них особенности—жажда приключений, идентификация с родительским моральным образцом, социальная критичность.

Вторым событием явилось убийство женщины (Кэтрин Дженовэз) в ночь на 13 марта 1964 г. в Нью-Йорке, на вокзальной площади в Бронксе. Несмотря на то что убийце потребовалось около получаса, чтобы нанести три удара взывавшей о помощи жертве и в конце концов убить ее, и хотя 38 обитателей соседних домов не спали и, подойдя к окнам, наблюдали за происходящим, никто из них не вмешался и даже не вызвал полицию. Отклики средств массовой информации были столь же возмущенными, сколь и растерянными. Эксперты в различных областях знания не могли найти объяснения. Вместо этого ответственность за происшедшее приписали таким глобальным факторам, как анонимность, урбанизация или скученность.

Столь шокирующее событие побудило нескольких социальных психологов покинуть надежную почву теоретически понятных лабораторных феноменов поведения и обратиться к изучению действий помощи в полевых условиях, приближенных к реальной жизни. Этому благоприятствовала дискуссия, разгоревшаяся к тому времени в социальной психологии. Ее участники критиковали лабораторные эксперименты за «отрыв от реальности» и призывали для достижения большей «релевантности» перейти к полевым исследованиям [см.: G. Israel, L H. Taifel, 1972; K. Ring, 1967]. Вызванный этой дискуссией поворот к квазинатуральным полевым условиям привел к тому, что проводящиеся до сих пор исследования просоциального поведения носят ситуационный характер и отличаются теоретической скудостью.

Таким образом, в этой области сложилось весьма своеобразное положение дел. С одной стороны, о ситуационных детерминантах действий помощи мы сегодня знаем больше, чем о ситуационной мотивации большинства других видов деятельности. Даже сама притча о сострадательном самаритянине послужила прототипом для проведения эксперимента [J. M. Darley, C. D. Batson, 1973]. Но с другой стороны, о личностных переменных, предрасполагающих к оказанию помощи, пока можно только догадываться, не говоря уже о разработке методики измерения мотива помощи. К тому же пока отсутствует объяснение данного поведения с третьего взгляда, т. е. недостает исследований взаимодействия личностных и ситуационных переменных.

В весьма остроумных полевых исследованиях ситуации, требующие помощи, создавались помощниками и соучастниками экспериментатора на улицах, в транспорте, в помещениях лабораторий и т. д. Прохожим или присутствующим в помещении лицам (потенциальным субъектам оказания помощи) нуждающийся в помощи человек всегда был незнаком. Используемые ситуации помощи можно подразделить на случаи мимолетного одолжения и положения, действи-

тельно являющиеся бедственными. К первым относятся: обращение с вопросом типа «Который час?» или «Как пройти...?»; просьба монеты, чтобы позвонить из автомата или уплатить за проезд в автобусе; находка на улице неотосланного письма или кошелька с деньгами, встреча с беспомощной женщиной, не справляющейся с заменой колеса у автомашины; обращение за чем-либо к человеку, занятому срочной работой. Бедственные положения были представлены следующими ситуациями: с человеком случается эпилептический припадок или приступ почечных колик; из соседнего помещения слышно, как какая-то женщина падает с лестницы; в метро или на улице кто-то теряет сознание; человек сидит с поникшей головой у входа в дом и кашляет; на глазах у испытуемого некто похищает деньги из стола только что вышедшей секретарши; в помещение, где испытуемый выполняет задание, внезапно из щели в стене проникает дым, и т. д. Посвященный в смысл происходящего третий участник опыта скрытно, с некоторого расстояния или же в качестве соприсутствующего свидетеля либо простого прохожего наблюдает, в какой мере и каких именно людей ситуация побуждает к деятельности помощи.

Ситуационные факторы

Начало анализу ситуационных детерминантов оказания помощи положила монография Латане и Дарли под названием «Неотзывчивый свидетель: почему он не помогает?» (B. Latane, J. M. Darley, 1970]. Остановимся сначала на повседневных ситуациях. К прохожим или пассажирам нью-йоркского метро по разнообразным поводам внезапно обращаются за помощью. Полученные здесь данные очень просты, они сводятся к вычислению процента людей из числа всех, оказавшихся в данной ситуации, которые реагируют на нее действенной помощью. Примером может служить просьба у прохожего небольшой суммы денег. Если человек спрашивает: «Не дадите ли вы мне 25 центов?», то лишь 34% людей удовлетворяют его просьбу. Этот показатель растет, если проситель добавляет свое имя (49%) либо ссылается в качестве причины своей просьбы на необходимость позвонить (64%) или на украденный кошелек (72%).

Этот пример, как и многие другие, показывает, что человек, потенциально являющийся субъектом действия помощи, первым делом должен ближе познакомиться с ситуацией и разобраться в происходящем, т. е. выяснить, нуждается ли кто-либо в помощи, какой характер она должна, принять и стоит ли вмешиваться ему лично. Прохожие, о которых шла речь в нашем примере, прежде всего старались уяснить себе мотивацию обратившегося за помощью человека: то ли он просто попрошайничает, считая меня за дурака, то ли ему нужно преодолеть временное затруднение, то ли он незаслуженно оказался в бедственном положении. Сообщаемые просящим дополнительные сведения ограничивают диапазон приписываемых ему потенциальных намерений и увеличивают частоту интерпретации ситуации как бедственного, требующего оказания помощи положения. Соответственно повышается и частота ее предоставления. Остается невыясненным только, почему 34% людей дают деньги даже в неопределенной ситуации (простая просьба о деньгах) и почему 28% людей отказываются удовлетворить просьбу при полной ясности (украденный кошелек). Воспринимают ли ситуацию представители первой группы как требующую помощи (например, «несчастный нищий»), или же они считают просьбу нахальной, но испытывают неловкость или страх при мысли об отказе? Расценивают ли вошедшие во вторую группу люди ситуацию как все еще не требующую помощи, или они считают помощь необходимой, но не могут решиться ее оказать?

Взвешивание затрат и пользы

Для объяснения полученного материала Латане и Дарли привлекли модель «затрат и пользы» [J. W. Thibaut, H. H. Kelley, 1959] (а не модель

«ожидаемой ценности»). Они предложили элементарную схему использования этой модели, сводящуюся к вычислению соотношения затрат и пользы действий только помогающего субъекта в случае оказания и неоказания им помощи и сопоставлению между собой полученных значений. Исходя из • соображений, навеянных теорией справедливости [J. S. Adams, 1963; E. Walster, J. A. Piliavin, 1972], и эмпирических данных [см.: J. Schopler, 1967], можно предположить, что на деле оказывающий помощь принимает также в расчет соотношение затрат и пользы для обратившегося за помощью, особенно, вероятно, в тех случаях, когда последствия неоказания помощи были бы слишком существенны. Согласно одному из очевидных следствий модели «затрат и пользы», человек тем менее готов оказать помощь, чем дороже она ему обходится [L. Berkowitz, L. R. Daniels, 1964], т. е. чем выше поставленные на карту ставки.

Для проверки положения о падении с ростом затрат готовности к оказанию помощи Алленом (цит. по: B. Latane, J. M. Darley, 1970] был проведен следующий эксперимент в нью-йоркском метро. Два помощника экспериментатора (П1 и П2) входили в вагон; П1 садился рядом с одним из пассажиров, П2 подходил к ним и, обращаясь сразу к обоим, спрашивал, направляется ли поезд в центр или в пригород. На это П1 всегда давал неверный ответ, после чего фиксировалось, поправлял его пассажир или нет. В двух других экспериментальных ситуациях этой сцене предшествовал небольшой эпизод: П2 спотыкался о ногу П1. В одном случае П1 (дававший затем неверный ответ) реагировал на это сильным раздражением, вплоть до угрозы физического воздействия, в другом — ограничивался сдержанным замечанием. Полученные результаты вполне согласуются с предположением о влиянии затрат. Без предварительного эпизода ложный ответ исправляли 50% пассажиров, при слабом варианте стычки П1 со споткнувшимся П2 их доля уменьшилась до 28%, а когда стычка приобретала угрожающий характер, она составила всего лишь 16%. Очевидно, что в двух последних случаях потенциально готовые оказать помощь пассажиры боялись, что в результате их вмешательства сидящий рядом с ними сосед снова начнет скандалить, причем теперь уже направит свой гнев на них. Одновременно в этом исследовании был зафиксирован другой ситуационный фактор поведения помощи — снятие с себя ответственности. Частота исправления ложного ответа была меньшей, если задававший вопрос человек обращался не к обоим пассажирам одновременно (50%), а лишь к неверно информировавшему его П2 (16%).

Характерной чертой только что описанного эксперимента, как и многих других исследований (в том числе моделирующих действительно бедственные положения), является непосредственная понятность и предсказуемость их результатов «человеком с улицы». Это наглядно продемонстрировали Пеннер, Саммерс, Брукмайр и Дертке [L. A. Penner, L S. Summers, D. A. Brookmire, M. C. Dertke, 1976], использовавшие прием «потерянного доллара». «Потерянная» долларовая банкнота лежала либо в бумажнике (где был также и адрес его владельца), либо в конверте, адресованном в университетскую кассу, либо же просто на полу или на стуле. Доллар мог быть найден в одном из трех различных помещений: (1) в одной из лабораторий своего (психологического) факультета, где нашедший его студент в одиночестве выполнял задание в качестве испытуемого; (2) в помещении чужого факультета, где студент слушал курс по какой-либо вспомогательной дисциплине; (3) в умывальной комнате университетского туалета. Как и следовало ожидать, доллар присваивался тем чаще, чем большей анонимностью характеризовалось место находки (т. е. чем оно дальше находилось от места, где человек был «у себя дома» и где его знали): в умывальной комнате—в 58, на чужом факультете—в 18, у себя на факультете— в 15% случаев (см. рис. 8.1а). Кроме того, с ростом анонимности доллар все реже возвращался вла-

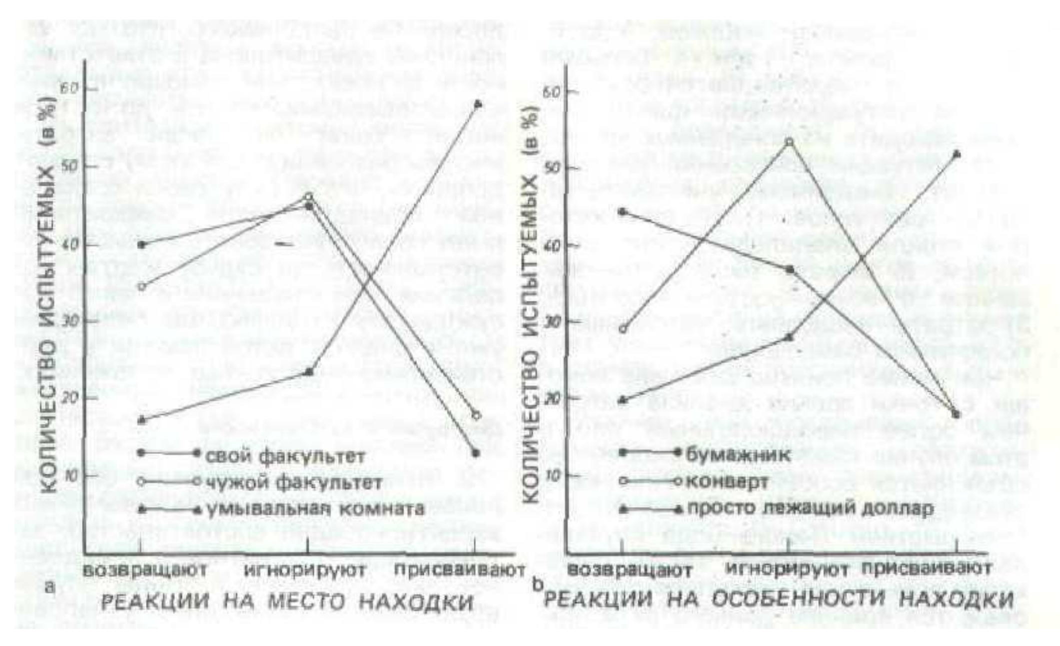


Рис.8.1.Реакцияиспытуемыхнанайденныйимидолларвзависимостиот:а)местанаходкииb)особенностейнаходки[LA.Penner

дельцу—соответствующие показатели составляют 18, 35 и 40% (в прочих случаях доллар игнорировался). В то же время независимо от места находки доллар в бумажнике чаще возвращался, чем в конверте, а последний —чаще, чем просто лежащий доллар (и, соответственно, реже присваивался, см. рис. 8.1 в).

В исследовании, моделирующем этот эксперимент, испытуемых (каждого отдельно) просили представить себе одну из ситуаций, задаваемых 9-клеточной матрицей условий {например, «доллар в бумажнике в умывальной комнате»), и спрашивали, как, по их мнению, будут действовать в этой ситуации они сами и другие люди. Результаты этого опроса полностью совпали с фактически полученными данными. Испытуемые, принимавшие участие в симулирующем исследовании, должны были также оценить, во-первых, какой вред будет причинен владельцу, во-вторых, насколько сильный риск связан с присвоением доллара и, в-третьих, каковы могут быть причины такого присвоения. Все они единодушно пришли к выводу, что наибольший ущерб будет нанесен владельцу доллара в бумажнике, наименьший — владельцу просто лежащего доллара. Наиболее опасным испытуемые сочли присвоить доллар на своем факультете, в то время как присвоение его в умывальной комнате они оценили как наименее рискованное.

Личностная атрибуция как дополнительный объяснительный фактор

Приписывание (атрибуция) той или иной мотивации акту присвоения доллара может отвечать рассмотренному в гл. 1 объяснению поведения с первого и второго взглядов. Чем более условия ситуации препятствуют присвоению доллара, т. е. чем оно рискованнее (скажем, случай своего факультета), и чем большим представляется вред, наносимый владельцу (скажем, доллар в бумажнике), тем в большей степени оно приписывается личностным переменным (отрицательным чертам характера). С другой стороны, чем больше ситуация благоприятствует этому поступку, т. е. чем менее он рискован (скажем, вариант умывальной комнаты), и чем меньше

вредит владельцу (скажем, просто лежащий доллар), тем в большей степени он представляется обусловленным ситуационными факторами. Если исходить из понесенных затрат, то в ситуации присвоения доллара следует, по-видимому, учитывать затраты трех типов: 1) затраты, которых стоила владельцу доллара его потеря; 2) затраты нашедшего, связанные с возможностью попасться; 3) затраты нашедшего, связанные с понижением самооценки.

Чем менее понятно действие помощи с точки зрения анализа затрат, чем более парадоксальным оно в этом случае кажется, тем скорее оно объясняется особенностями личности оказавшего помощь человека, его бескорыстием. Такого рода каузальная атрибуция играет также решающую роль в том, насколько сильным окажется влияние данного акта альтруистического поведения в качестве образца для подражания. Например, если прохожий находит бумажник с вложенным в него письмом от человека, ранее нашедшего этот бумажник и сообщающего, что он отсылает его владельцу вопреки совету друга (или несмотря на отрицательный опыт, который он приобрел, потеряв некогда собственный бумажник), то доля людей, нашедших бумажник вторыми и возвращающих свою находку владельцу, оказывается в три раза выше, чем в случае, когда первый нашедший бумажник человек пишет, что возвращает его по совету своего друга и сообразуясь с собственным опытом [H. A. Hornstein, E. Fisch, M. Holmes, 1968].

Если анализ затрат применить к притче о сострадательном самаритянине, мы вынуждены будем обратиться к явной личностной атрибуции. Действие самаритянина потому кажется нам столь бескорыстным, что оно противоречит типу поведения, навязываемому обстоятельствами, и должно быть приписано ярко выраженным личностным особенностям оказавшего помощь. Затраты, которых стоит оказание помощи, здесь велики, затраты же, связанные с отказом от помощи, напротив, практически равны нулю, ибо на уединенной дороге не было никого, кто мог бы привлечь самаритянина к ответственности за неоказание помощи; чрезвычайно высокими, вплоть до потери жизни, были бы лишь затраты жертвы разбойников. К этому следует добавить, что в силу своей социальной принадлежности самаритянин имел право чувствовать меньшую ответственность за судьбу жертвы нападения, чем священник и левит. Обсуждая эту ситуацию, мы переходим уже к анализу актов помощи в действительно бедственных положениях.

Диффузия ответственности

В отличие от ситуаций обычной помощи для случаев чрезвычайных характерно одно обстоятельство, затрудняющее адекватное и немедленное оказание помощи. Такие случаи возникают непредвиденно, у человека нет наготове какого-либо подходящего для них плана действий, ибо ситуации несчастья довольно редки, что не позволяет субъекту накопить опыт уместного в них поведения. Кроме того, подобная ситуация может угрожать состоянию, здоровью и самой жизни оказывающего помощь, т. е. затраты могут оказаться несоразмерно высокими по отношению к пользе (в том числе и к пользе для другого человека). Наконец, бедственная ситуация требует быстрого реагирования и практически не допускает длительного обдумывания возможных действий (многие случаи героической помощи происходили только потому, что помогавший не тратил времени на размышления об опасности, связанной с вмешательством в происходящее). Таким образом, внезапно возникшая ситуация беды прежде всего должна быть воспринята в качестве таковой; далее, необходимо более точно оценить ее причины и наличные возможности оказания помощи, и только после этого человек может взять на себя ответственность и выбрать из разнообразных возможностей помощи ту, которая представляется наиболее подходящей, чтобы, в конце концов, принять решительные меры. Этот сложный процесс, начинающийся первичным

восприятием ситуации и заканчивающийся действием помощи, может на отдельных стадиях различным образом нарушаться или замедляться.

Не приходится поэтому удивляться, когда дело вовсе не сразу доходит до оказания помощи. Нередко возможность помощи реализуется тем меньше, чем больше свидетелей оказывается у ситуации несчастья. Латане и Дарли [B. Latane, J. M. Parley, 1968] объясняют подобный эффект «множественной неосведомленностью» и «диффузией ответственности». Множественная неосведомленность характеризует стадию оценивания ситуации. Будучи не один, человек при оценивании ситуации использует реакции окружающих. В то же время каждый из присутствующих сдерживает свою реакцию, чтобы ее чрезмерная сила или поспешность не поставили его в неловкое положение, не привлекли к нему внимание. Но поскольку в такое замешательство, ведущее к задержке реакции, первоначально впадают все присутствующие, то требующая неотложной помощи ситуация несчастья ошибочно интерпретируется как менее критическая [L. Bickman, 1972].

Когда же на следующей стадии человек должен почувствовать себя ответственным за оказание помощи, он ожидает того же от всех присутствующих, в силу чего происходит диффузия, а тем самым и уменьшение ответственности. Диффузия ответственности позволяет объяснить каждый из следующих случаев: (1) когда в помещение, где проходит эксперимент, из щели в стене неожиданно показывается дым, испытуемый, работающий в одиночестве, быстрее проявляет беспокойство и сообщает о происходящем находящемуся вне комнаты экспериментатору, чем испытуемый, работающий в паре (соответственно 75 и 10%), тем более когда второй испытуемый, являясь в действительности помощником экспериментатора, не уделяет инциденту никакого внимания [B. Latane, J. M. Parley, 1970]; (2) слыша, как в соседней комнате кто-то падает с лестницы и кричит от боли, на помощь ему бросаются 70% испытуемых, выполняющих задание в одиночестве, и только 40% тех, кто работает в паре [B. Latane, J. A. Rodin, 1969]; (3) когда в ходе групповой дискуссии, проводимой с помощью микрофонов и наушников, с одним из испытуемых случается эпилептический припадок, а каждый участник сидит в отдельной кабине, то в случае двух участников другой в 100% случаев быстро (в среднем через 52 с) бросается на помощь, в случае трех участников — 85% и через 93 с, в случае шести участников—62% и через 166 с.

Впрочем, как показывают более поздние исследования, «обсуждаемый» эффект имеет свои пределы. В частности, Шварц и Клаузен [S. H. Schwartz, G. Clausen, 1970] обнаружили его в ситуации «эпилептического припадка» только для испытуемых-женщин, но не мужчин. В ситуациях, когда несчастный случай совершенно не допускал ошибочного истолкования, таких, как внезапное падение пассажира в движущемся вагоне метро, предоставление помощи не зависело от. количества пассажиров, а его латентное время с ростом числа свидетелей даже несколько уменьшалось [J. M. Piliavin, J. A. Piliavin, J. Rodin, 1975; J. M. Piliavin, J. Rodin, J. A. Piliavin, 1969; R. D. Clark, L. Warda, 1972]. Наконец, если свидетели несчастья не были незнакомыми людьми, а составляли организованную группу, члены которой взаимодействовали между собой, то диффузии ответственности также не наблюдалось [R. M. Savage, J. T. Richardson, 1974]. Вместе с тем явные признаки диффузии ответственности (низкая частота и большое латентное время действий помощи) при проведенных в метро исследованиях наблюдались в случаях, когда какие-либо особенности нуждавшегося в помощи человека наводили потенциальных субъектов действия помощи на мысль о том, что связанные с оказанием помощи затраты могут быть высокими. Такими характеристиками нуждавшегося в помощи, предполагающими высокие затраты, были: явное опьянение [J. M. Piliavin et al. 1969], сочившаяся

изо рта кровь [J, A. Piliavin, J. M. Piliavin, 1972], большое красное родимое пятно на лице или несколько неряшливый внешний вид [J. M. Piliavin, J. A. Piliavin, J. Rodin, 1975]. Причем в случае родимого пятна диффузия ответственности еще более увеличивалась, когда рядом с упавшим пассажиром сидел человек в белом халате, казавшийся врачом или санитаром.

Альтернативное объяснение эффекта свидетелей в духе так называемой теории самосознания (objektive self-awareness) [S. Duval, R. A. Wicklund, 1972; R. A. Wicklund, 1975; см. также гл. 12] предложили Вегнер и Шефер [D. M. Wegner, D. Schaefer, 1978]. Согласно этой теории, условия ситуации, способствующие переключению внимания с окружающего мира на себя самого (например, когда человек стоит перед зеркалом или же перед аудиторией), ведут к осознанию расхождений между тем, как человек действует или действовал фактически, и тем, как он хотел бы или должен был бы действовать. Следствием переживания такого расхождения могут оказаться усилия по приближению своего действия к идеальным нормам. В групповой ситуации благоприятным для переключения сознания на себя является такое положение, когда человек в одиночку или в составе небольшой группы противостоит большой группе людей, чего как раз не наблюдается в обычных ситуациях оказания помощи, где на одного нуждающегося в ней приходится несколько свидетелей. Вегнер и Шефер показали, что в полном соответствии с этой взаимосвязью готовность к оказанию помощи в случае трех нуждающихся в ней и одного потенциального субъекта помощи гораздо выше, чем когда потенциальных субъектов помощи трое, а нуждающийся в ней один.

К настоящему времени имеется множество данных, свидетельствующих о стимулирующем помощь или препятствующем ей влиянии целого ряда особенностей ситуации. Однако эти результаты не намного приблизили нас к пониманию мотивации помощи, ибо индивидуальные различия остаются пока вне поля зрения исследователей. Недооценка возможной роли личностных факторов особенно свойственна позиции Латане и Дарли, и это несмотря на то, что все полученные ими результаты нуждаются в объяснении, почему при любых препятствующих оказанию помощи условиях всегда находится меньшинство, которое помогает, а при любых благоприятствующих условиях — меньшинство, которое не помогает. Исследователи, ориентированные социально-психологически, оказались в высшей степени изобретательными в организации ситуационных обстоятельств и их варьировании. К сожалению, этого нельзя сказать о разработке ими теоретических конструктов, относящихся к сфере психологии личности, и о создании соответствующих диагностических методик.

Нормы

Сколь бы ни оказалось сильным влияние спровоцированных ситуацией соображений о связанных с действием помощи затратах на совершение этого действия, их объяснительные возможности неуклонно падают по мере того, как помощь становится все более ориентированной на благо другого человека и дает отрицательный баланс затрат для помогающего субъекта. Очевидно, что независимо от связанных с затратами соображений оказание помощи ориентировано также на соблюдение норм или некоторых универсальных правил поведения. Нормы, требующие оказания помощи, многообразно кодифицированы и имеют давнюю традицию (например: «Люби ближнего твоего, как самого себя» — Ев. от Матф., 19, 19; в серьезных случаях неоказание помощи может караться по закону). Вопрос в том, насколько каждый человек присвоил эти общеизвестные нормы, ибо именно от этого зависит их действенность. Чем менее они переживаются личностью как внутренне обязательные стандарты, тем более их влияние на действие ограничивается предвосхищением позитивных и негативных санкций, которые будут наложены из-

вне в виде наказания или награды. В этом случае соответствие действия нормам сильно зависит от того, насколько оно доступно последующей оценке и подкреплению другими людьми. Напротив, чем более нормы интериоризованы в качестве стандартов поведения личности, тем сильнее деятельность определяется предвосхищением ее последствий для самооценки и тем меньше она зависит от внешних обстоятельств. Прежде чем приступить к анализу такого рода личностных различий, рассмотрим две универсальные нормы, релевантные оказанию помощи: ответственность и взаимность (реципрокность).

Норма социальной ответственности

Эта норма требует оказания помощи во всех случаях, когда нуждающийся в помощи находится в зависимости от потенциального субъекта помощи, например, в силу того, что он слишком стар, болен или беден и нет другого человека или социального института, который взял бы на себя заботу о нем. Именно такое положение дел рисует в общих чертах приведенное в начале этой главы мюрреевское (1938) определение мотива за-"ботливости. Берковитц и его сотрудники изучали влияние нормы ответственности в экперименте, в котором помощь руководителю зависела от эффективности работы его сотрудников. Чем больше руководитель нуждался в помощи (например, для выигрыша приза), тем выше была готовность к помощи у сотрудников [L. Berkowitz, L. R. Daniels, 1963]. Эта закономерность наблюдалась и когда испытуемый-сотрудник заранее был уверен, что ни нуждающийся в помощи руководитель, ни экспериментатор ничего не узнают о его усилиях [L.Berkowitz, S. B. Klannoterman, R. Harries, 1964].

Ответственность, основанная на зависимости другого человека, может видоизменяться под влиянием различных факторов, особенно под влиянием каузальной атрибуции возникновения потребности в помощи. Чем больше нуждающийся в помощи человек оказывается виновником своего положения, тем меньше окружающие чувствуют себя ответственными за оказание ему помощи [I. A. Horowitz, 1968]. В случаях, когда зависимость нуждающегося в помощи человека достигает столь высокой степени, что начинает чересчур сильно ограничивать внутренне переживаемую свободу действий субъекта помощи, может наблюдаться своеобразная «реактивность» [J. W. Brehm, 1966]: ожидаемое или требуемое оказание помощи представляется субъекту действием слишком обременительным, и он стремится освободиться от него, чем уменьшает свою готовность к помощи. Подчеркивать норму ответственности и тем самым усиливать готовность к помощи может влияние образца. Например, если водитель видел, как женщине, у которой случилась небольшая авария с колесом автомашины, оказывалась помощь, то он скорее окажет помощь при скорой встрече с новой жертвой такой же (подстроенной) аварии [J. Bryan, M. Test, 1967]. Причем влияние образца бывает более сильным в случае, когда субъект непосредственно видит само действие помощи, а не слушает нравоучительный рассказ о нем [J. Bryan, 1970; J. Grussec, 1972].

Норма взаимности .

Вторая норма, взаимность, представляется универсальным принципом социального взаимодействия [A. Goulder, 1960] и происходящего в обществе обмена материальными благами, действиями, благодеяниями и вредом [G. C. Homans, 1961]. Воздаяние как за добро, так и за зло («как ты мне, так и я тебе»), направленное на восстановление равновесия между индивидами и группами (на то, чтобы «расквитаться»), очевидно, представляет собой распространенный и основополагающий принцип, воспринимаемый как справедливость, как «компенсирующее правосудие». Следование этому принципу является, по Колбергу [L. Kohlberg, 1963], сравнительно поздней стадией развития морального суждения. Если инициативу в осуществлении нормы социальной ответственности должен на себя взять

помогающий, то норма взаимности регулирует, скорее, реакцию на полученную помощь, на благодеяние человек отвечает признательностью. Однако если помощь оказывается по сути с расчетом на взаимность, т. е. с расчетом на будущую компенсацию, то она теряет свой альтруистический характер.

Действенность нормы взаимности наглядно демонстрирует лабораторный эксперимент. Так, испытуемые значительно больше помогают в выполнении определенной работы другому испытуемому, если он до того не отказывался помочь им самим. Признательность оказывается особенно сильной, если человек приходит на помощь не вследствие предписания, а по доброй воле [R. E. Goranson, L. Berkowitz, 1966]. Помощь, оказываемая с расчетом на взаимность, может преследовать различные цели. Во-первых, субъект может хотеть получить компенсацию за оказанную помощь. Во-вторых, он может хотеть обязать получившего помощь человека помогать ему (тому, кто помог) в будущем. Наконец, помощь может быть оказана с тем, чтобы благодарность как погашение долга получившего помощь человека была возможна лишь в определенной степени. Мера субъективно переживаемой обязательности выполнения нормы взаимности получившим помощь человеком зависит главным образом от его оценки намерений помогающего и самой оказанной помощи, т. е. от атрибуции мотивации деятельности помощи (см. гл. 11). Мотивация помогающего воспринимается тем недоверчивее, чем утрированнее кажется помощь и чем менее она отвечает особенностям положения попавшего в беду человека. В таких случаях возникает подозрение, что оказывающий помощь преследует корыстные цели, обязывая получающего помощь в соответствии с нормой взаимности компенсировать эту помощь в будущем [J. Schopler, 1970].

Вместе с тем помощь, не рассчитанная на взаимность, также может вызвать слабую благодарность или даже враждебность. Это происходит, когда получивший помощь чувствует себя черезмерно обязанным и не имеет возможности отблагодарить за нее [J. W. Brehm, A. H. Cole, 1966]; здесь мы опять встречаемся с ведущим к «реактивности» ограничением свободы действий. Напротив, получивший помощь будет тем сильнее стремиться к взаимности, чем быстрее она последовала и чем больше отвечала ситуации, чем бескорыстнее (не связанными с расчетом на взаимность) были намерения помогающего и чем выше оказались затраты на оказание помощи [D. G. Pruitt, 1968].

Сопереживание

Нормы могут мотивировать действие помогающего, выступая в качестве подкрепления со стороны других людей, или самоподкрепления. Возникает вопрос, не может ли акт помощи более устойчиво и более непосредственно побуждаться мысленным перемещением субъекта на место нуждающегося в помощи и предвосхищением улучшения его положения в результате своих действий [D. L. Krebs, 1975; V. E. Stotland, 1969]. В отличие от простых симпатии и жалости сопереживание (эмпатия) субъекта порождаемому им самим позитивному изменению в эмоциональном состоянии нуждающегося в помощи создает своеобразное предвосхищающее замещающее подкрепление, которое могло бы мотивировать деятельность помощи. Чем больше человек способен и склонен к такого рода сопереживанию, тем выше его готовность к помощи в конкретном случае [J. S. Coke, C. D. Batson, K. McDavis, 1978]. Такое объяснение обогащает наше понимание альтруистического деяния, добавляя к внешнему и внутреннему подкреплению еще один мотивационный принцип — подкрепление сопереживанием. Но каковы эмпирические и теоретические основания введения этого принципа?

Прежде всего существуют косвенные свидетельства его правомерности. Сопереживание другому предполагает, что субъект не слишком поглощен собой и своими стремлениями.

Как отмечает Берковитц [L. Вегkowitz, 1970], в том случае, когда человек в своих переживаниях чрезмерно сосредоточен на себе, его готовность к оказанию помощи на самом деле уменьшается. Вместе с тем радостное настроение, вызванное, например, переживанием успеха («оживляющей теплотой успеха») [A. M. Isen, 1970; A. M. Isen, M. Clark, M. F. Schwartz, 1976] или внушенным состоянием приподнятости [D. Aderman, 1972], повышает готовность к помощи.

Исследование Дарли и Бэтсона [J. M. Darley, C. D. Batson, 1973] было предпринято с тем, чтобы получить ответ на вопрос, что же могло удержать от оказания помощи священника и левита из притчи о сострадательном самаритянине. Авторы предположили, что оба в отличие от самаритянина были весьма занятыми людьми и, пребывая в постоянной спешке, должны были поспевать сразу во много мест. Преследование своих целей в условиях дефицита времени является одной из форм сосредоточенности на себе, препятствующей акту оказания помощи. Затем авторы предположили, что священник и левит были глубоко погружены в религиозные размышления, и это опять-таки не могло вести к повышению готовности к помощи (авторы, очевидно, не приписывают нормам мотивирующей роли). Этой интерпретацией Дарли и Бэтсон не ограничились и для проверки своей гипотезы провели эксперимент, построенный по образцу рассматриваемой притчи. Студенты-теологи получали (каждый отдельно) задание быстро подготовить 3—5-минутный доклад, который будет записываться на магнитофон в соседнем здании. Для одной половины испытуемых темой доклада была притча о сострадательном самаритянине, для второй — возможности профессиональной деятельности священнослужителя, не связанные с выполнением функций духовника. При подготовке доклада испытуемые в разной мере ставились в ситуацию дефицита времени (он мог быть сильным, умеренным или вовсе отсутствовать). По дороге к соседнему зданию испытуемые проходили мимо лежащего человека в разодранной одежде, физическое состояние которого было безусловно плачевным.

Результаты представлены в табл. 8.1. Как и ожидалось, по мере ужесточения дефицита времени помощь становилась все более редкой. Но вопреки ожиданиям авторов поглощенность размышлениями на тему помощи оказалась по сравнению с размышлениями на нейтральную тему более благоприятной для осуществления действий помощи [A. G. Greenwald, 1975а]. ...-

Таблица в.1

Средние показатели оказания помощи при мысленной сосредоточенности на теме помощи и нейтральной теме в условиях дефицита времени [J. M. Darley, **C.** D. **Batson, 1973, p.** 105]

	Дефицит времени			
Сосредоточенность	отсутствует	умеренный	сильный	среднее значение
теме помощи	3,80	2,00	1,00	2,26
нейтральной теме	1,67	1,67	0,50	1,33
Среднее значение	3,00	1,82	0,70	

Сопереживание в свете теории научения

В целях прямого доказательства эмпатийного подкрепления Аронфрид [J. Aronfreed, 1970] разработал теоретическую концепцию, согласно которой в основе альтруистического поведения лежит предрасположенность к сопереживанию эмоционального состояния другого человека:

«Более рационально понятие альтруизма можно ограничить.выбором действия, которое, по крайней мере, частично определяется ожиданием последствий, полезных другому человеку, но не самому субъекту. Однако ожидаемые для другого человека последствия не обязательно лишены аффективного (и подкрепляющего) значения для субъекта действия, несмотря на то что непосредственно полезных для субъекта результатов альтруистический компонент действия не предусматривает.

Если последствия действия для другого человека ощутимы и конкретны, их эмоциональное значение для субъекта действия может передаваться способностью к эмпатической, или замещающей, реакции на признаки, непосредственно выражающие состояние другого человека (например, на экспрессивные признаки, непосредственно выражающие аффективное состояние другого). Точно так же субъект может сопереживать (или заменять) подкрепляющие аффективные последствия альтруистического поведения благодаря способности к

мысленному представлению результатов воздействия своего поведения на другого человека. Таким образом, непосредственная наблюдаемость эффекта действия не является необходимым условием для- эмоциональной поддержки альтруистической мотивации» [р. 105].

Аронфрид и Паскаль [J. Aronfreed, V. Paskal, 1965; см. также: J. Aronfreed, 1970] попытались доказать существование эмпатийного подкрепления в экспериментах с детьми. Речь шла о моделировании в эксперименте процесса научения мотивационному значению подкрепления сопереживанием, т. е. эмпатического соучастия в происходящем в результате действия субъекта положительном изменении эмоционального состояния нуждающегося в помощи. Такого рода процесс научения может также способствовать формированию в смысле теории социализации альтруистической диспозиции. Эксперимент проводился в два этапа. На первом, построенном по схеме классического обусловливания, экспрессивные признаки изменения эмоционального состояния другого человека, появляющиеся вслед за определенным стимулом, связывались с направленным в ту же сторону изменением эмоционального состояния ребенка. На втором, построенном по схеме инструментального обусловливания, происходило научение действию, вызывавшему в другом человеке признаки позитивного эмоционального сдвига.

Один из опытов происходил следующим образом. Ребенок вместе с экспериментатором сидел перед ящиком с двумя рычагами. При нажатии на один рычаг из ящика выпадала конфета, при нажатии на другой — на 3 с вспыхивал красный свет. Лишь на второе из этих действий ребенка экспериментатор реагировал выражением радости (улыбаясь, он неотрывно смотрел на красный свет и говорил: «Вот он красный свет»). Затем, не отводя взгляда от красного света, он ласково обнимал ребенка. На втором этапе экспериментатор сидел перед ящиком и видел красный свет. Ребенок мог выбирать между красным светом (приносившим радость экспериментатору) и конфетой для себя. В сравнении с испытуемыми двух контрольных групп, которые на первом этапе опыта имели дело либо с радостными эмоциями экспериментатора, либо с его ласковым объятием, дети, испытавшие то и другое вместе, чаще выбирали красный свет, причем они выбирали его чаще, чем конфеты. Как показало более позднее исследование Мидларского и Бриана [E. Midlarsky, J. Bryan, 1967], описанный эффект наблюдается и при обратном порядке следования выражения эмоции (улыбка) и эмоционально положительного воздействия на субъекта (объятие).

Таким образом, при созвучности сопереживания эмоциональному настрою другого человека дети отказываются от материального вознаграждения, чтобы доставить другому радость. Причем они быстро научались не только тем действиям, которые подкреплялись альтруистическим воздействием радости другого человека, но также и тем (вначале их показывал экспериментатор), которые подкреплялись облегчением страданий другого [J. Aronfreed, 1970].

Хоффман [M. L. Hoffman, 1975] суммировал накопленные в психологии развития данные о становлении способности к сопереживанию. По его мнению, предпосылками способности ставить себя на место находящегося в бедственном положении и вмешиваться в ситуацию, бескорыстно оказывая помощь, являются развитие устойчивости личности, принятия ролей (в том числе принятие позиции субъекта морального суждения) [см.: L Kohlberg, 1969; K. H. Rubin, E. W. Schneider, 1973; R. Hogan, 1973], а также самоотождествление индивида. Под воздействием индивидуального опыта на этом фундаменте строится в качестве личностной диспозиции самостоятельный альтруистический мотив (мотив помощи).

В более поздней теории развития эмпатии Хоффман [M. L. Hoffman, 1978] за основу деятельности помощи, как ее мотивирующего посредника, взял эмпатическое сострадание, складывающееся из двух компонентов: эмоционально-активационного и социально-когнитивного. Первый уже

может наблюдаться у очень маленьких детей, не способных еще к различению своих и чужих переживаний. Эмоциональное возбуждение может основываться на различных процессах — на классическом обусловливании реакции, на сопереживании посредством моторного подражания или на представлении себе того, как человек должен был бы себя чувствовать на месте нуждающегося в помощи. Социально-когнитивный компонент эмпатического сострадания в процессе развития появляется не сразу и меняется в основном соответственно тому, что нам известно о развитии принятия ролей. Как только ребенок, приблизительно в конце первого года жизни, начинает отличать себя от других людей, он, по мнению Хоффмана, быстро проходит через различные ступени зрелости способности к эмпатии, характеризующиеся постоянным ростом возможностей понимания других людей. В ходе этого развития ребенок становится все более способным сострадать другому человеку.

Сопереживание в свете теории поля

В отличие от Аронфрида, разрабатывавшего понятие «сопереживание» как основу альтруистической мотивации в русле теории научения, Хорнстейн [H. A. Hornstein, 1972; 1976] попытался сделать это с позиций теории поля. К трем причинам, которые, по мнению Левина, ведут к образованию напряженных систем (истинные потребности, квазипотребности и нормативные требования), Хорнстейн добавил четвертую, так называемую сопутствующую напряженность. Это понятие означает, что человек как бы «соиспытывает» сложившееся в другом напряженное состояние и сопутствующие ему психологические силы (направленные к центру целевой области или от него).

За возникновение сопутствующей напряженности ответственны следующие факторы: (1) валентность, которой обладает для самого субъекта область цели другого человека; (2) оцениваемая субъектом валентность цели другого человека для этого последнего; (3) оцениваемое субъектом расстояние между другим человеком и его целью в психологическом пространстве. Поскольку при исследовании эффекта Зейгарник выяснилась возможность разрядки, связанной с незаконченным заданием напряженной системы при завершении этого задания другим членом группы [M. Deutsch, 1949], то можно предположить, что, напротив, неудавшаяся человеку попытка с чем-либо справиться может порождать напряженную систему в другом. Предпосылкой такого эмпатического переноса напряжения является испытываемое субъектом (потенциальным субъектом акта помощи), наблюдающим за попавшим в беду или в затруднительное положение человеком, чувство сопринадлежности. Переживание сопринадлежности возникает при наличии, по меньшей мере, следующих условий: (1) цели обоих субъектов в данной ситуации связаны между собой; (2) существует основа для межличностного сближения; (3) оба принадлежат к одной и той же социальной группе.

Объяснительную ценность своего опирающегося на теорию поля подхода для понимания эмпатической деятельности помощи Хорнстейн продемонстрировал собственными исследованиями, проводившимися по методике «потерянного письма» [H. A. Hornstein et al., 1968]. В этих исследованиях степень совпадения валентностей целевой области определялась отношением потерявшего и нашедшего письмо к его содержанию. Из содержания письма можно было также сделать заключение о психологическом расстоянии его автора до желаемой цели. Большинство испытуемых проявляли готовность к помощи (т. е. отсылали найденное письмо): (1) если разделяли отношение отправителя к теме письма, (2) последний выражал в своем письме сильное стремление достигнуть цели и (3) цель была близка.

Двухступенчатая модель опосредованной сопереживанием помощи

К настоящему времени объяснение роли сопереживания при оказании по-

мощи наиболее разработано Коком, Бэтсоном и Мак-Дэвисом [J. S. Coke, C. D. Batson, K. McDavis, 1978]. Они предложили двухступенчатую модель, согласно которой принятие на себя роли нуждающегося в помощи (постановка себя на его место) сначала порождает эмоцию сопереживания, которая, в свою очередь, ведет к осуществлению действия помощи. Как таковая постановка себя на место другого, если она не сопровождается опосредующей эмоцией сопереживания, оказанию помощи не способствует. Эту каузальную зависимость авторы подтвердили с помощью весьма остроумных экспериментов. Для обоснования ключевой роли эмоции сопереживания в совершении действия помощи эта эмоция в результате спровоцированной экспериментатором неверной атрибуции отъединялась в первом из экспериментов от своего источника, а во втором благодаря фальсифицированной обратной связи, указывавшей на вегетативное возбуждение (см. в гл. 4 эффект Валинса), создавалась и усиливалась искусственно. В обоих исследованиях испытуемые-женщины узнавали из якобы готовящегося сообщения университетского радио о нуждающейся в помощи студентке.

В первом эксперименте они должны были либо ставить себя на место этой студентки (побуждение к принятию роли), либо обращать внимание на методическую сторону подготовки сообщения. Речь шла о тяжелом горе (в результате гибели обоих родителей в автомобильной катастрофе студентка осталась одна с маленькими братьями и сестрами и просила о почасовой помощи для присмотра за детьми). В предшествующем этому маскирующем эксперименте испытуемые под каким-либо предлогом принимали лекарство (плацебо), которое в одном случае должно было, согласно инструкции, вести к расслаблению, а в другом — к возбуждению. В соответствии с рассматриваемой гипотезой эмоциональное сопереживание нуждающейся в помощи студентке, возникающее под влиянием инструкции поставить себя на ее место, должно было в случае медикаментозного возбуждения ошибочно атрибутироваться и не способствовать оказанию помощи. В случае медикаментозного расслабления этого не должно было происходить.

Результаты полностью подтвердили ожидания. Самого по себе принятия роли оказалось недостаточно [сравни: L. A. Kurdek, 1978], необходимо вмешательство вызванной этим принятием эмоции сопереживания. Если же эта эмоция не вызывается (в описанном случае это достигалось экспериментально спровоцированной ложной атрибуцией возбуждения), то готовность к помощи остается столь же незначительной, как и при инструкции, направляющей внимание на методику подготовки сообщения. Активизация поведения помощи наблюдается, только когда подстановка себя на место другого вызывает эмоциональное возбуждение сопереживания, адекватно отражающее бедственное положение нуждающегося в помощи [близкого в теоретическом отношении подхода к объяснению морального действия придерживаются: R. A. Dienstbier, D. Hillman, J. Lehnhoff, J. Hillman, M. C. Valkenaar, 1975].

Второе исследование было направлено прежде всего на выяснение того, какие именно эмоции способствуют оказанию помощи. Идет ли речь о тех же эмоциях, которые испытывает другой человек, и субъект стремится помочь, как бы исходя из собственного (сопережитого) несчастья (из такой возможности следует понимание мотивации помощи как альтруистической), либо это неприятные личные переживания, от которых субъект хотел бы освободиться, помогая другому? На подготовительной стадии опыта были отобраны названия эмоций, соответствующие переживаниям первой и второй групп. На этот раз потребность в помощи, о которой узнавали испытуемые, была вполне заурядной (одна студентка, будучи стеснена в средствах, искала бесплатных испытуемых). С помощью фальсифицированной обратной связи о показателях вегетативного возбуждения одной половине испытуемых внушили, что они очень взволнованы,

второй — что их эта информация не затронула. Прежде чем испытуемые могли предложить студентке свои услуги, они должны были в списке эмоций отметить те, которые пережили, слушая сообщение о потребности в помощи. Ожидалось, что испытуемые с внушенным высоким возбуждением будут переживать более сильные эмоции сопереживания и выкажут большую готовность к помощи по сравнению с теми, кому сообщили об отсутствии возбуждения.

Гипотезы опять-таки вполне подтвердились. Внушенное возбуждение благоприятствовало оказанию помощи, однако лишь в той мере, в какой оно приводило к эмоциям сопереживания, а не к замкнутому на самом субъекте негативному эмоциональному состоянию. Это каузальное опосредование удалось подтвердить основанной на анализе пути оценкой. Решающим, таким образом, является то, что в центре переживаемых эмоций стоит нуждающийся в помощи человек [сравни: D. L. Krebs, 1975]. Представляется, что эмоциональное переживание состояния нуждающегося в помощи как раз и побуждает к действию, вызывая альтруистическое (а не эгоистическое) стремление помочь найти выход человеку, оказавшемуся в затруднительном положении.

Личностные диспозиции

Разработанные в психологии мотивации модели деятельности помощи типа только что рассмотренных так и не привели к созданию средств измерения этого мотива, позволивших бы уточнить индивидуальные различия в поведении при сходных внешних условиях. Работавшие в этой области психологи использовали в своих исследованиях разнообразные методики измерения личностных диспозиций, включая регистрацию и анализ демографических показателей. Поскольку это делалось, как правило, бессистемно, малая результативность подобных исследований не такая уж неожиданность [D. L. Krebs, 1970; H. Ë. Luck, 1975; D. Bar-Tal, 1976]. Каким может быть вклад в альтруистическое поведение следующих измеренных с помощью опросников свойств личности: общительность, консерватизм, мотив одобрения и вера в бога? Исследования ситуационных детерминантов просоциальных действий проводились в течение последних 10 лет столь безалаберно, что психологи начали хвататься буквально за любые средства диагностики личностных свойств, если они позволяли надеяться хоть на какую-нибудь связь (пусть слабую, не говоря уже о теоретически обоснованной) этих особенностей с деятельностью помощи. Вот почему большинство таких исследований даже не заслуживает упоминания.

Личностные особенности

Исследования, ограничивавшиеся выявлением умеренных и случайных корреляций между отдельными личностными переменными и показателями просоциального поведения, неудовлетворительны по двум причинам. Во-первых, в них объяснялась избыточная, не укладывавшаяся в рамки обусловленности ситуацией вариативность. Из-за отсутствия теоретико-мотивационных концепций взаимодействия личности и ситуации такие данные не находили дальнейшего применения, несмотря на значительную зависимоть отдельных корреляций от соответствующего ситуационного контекста и наличных возможностей действия [что было выяснено еще в: H. Hartshorne, M. A. May, 1928—1930; см. также гл. 5]. Во-вторых, отсутствие теоретических концепций мотива привело к исследованиям, в которых личностные переменные брались изолированно, а не как приводящие к универсальным или специфически предсказуемым эффектам взаимодействия.

На демонстрацию столь неудовлетворительного состояния было направлено критическое исследование К. и М. Гергенов и Метера [K. J. Gergen, M. M. Gergen, K. Meter, 1972], в котором учитывались (отдельно для каждого пола) 10 личностных переменных и 5 переменных действия. Как и ожидалось, картина корреляций между отдельными диспозициями (оцени-

вавшихся по EPPS — «Список личностных предпочтений» Эдвардса) и различными условиями оказания помощи получилась пестрой. Предложенный авторами выход состоял в использовании анализа множественной регрессии для выявления лучших предикторов поведения в заранее ограниченных ситуационных контекстах. Однако это решение едва ли можно считать приемлемым. Не говоря уже о растущих при переходе к взаимодействиям высоких порядков трудностях интерпретации, улучшение эмпирического предсказания поведения лишь в силу рассмотрения все более конкретных констелляций условий в принципе нельзя считать удовлетворительным [L. J. Cronbach, 1975]. Лучшим выходом было бы теоретическое объяснение индивидуальных различий процессов мотивации.

Вслед за Гергеном [K. J. Gergen, 1972] Пеннер и его коллеги [L. A. Penner et al., 1976] в своем исследовании по схеме «потерянного доллара» осуществили дискриминантный анализ данных шкалы социопатии и различий нормативных ценностей по «тесту личностных ценностей» Рокича [M. Rokeach, 1973]. Примечательно, что лучше всего эти переменные разделяются в том случае, когда давление ситуации в сторону просоциального поведения не слишком сильно (т. е. когда доллар найден не на своем, а на чужом факультете, где нашедшего никто не знает). Испытуемые, присваивающие в этих условиях найденный доллар, отличаются от возвращающих его большей «социопатичностью» (т. е. антисоциальной направленностью) и тем, что, ранжируя ценности (по Рокичу), ставят на первое место комфортабельную жизнь, честолюбие, опрятность, а честность оказывается у них где-то ближе к концу. Предпочтение ценностей типа опрятности и комфортабельной жизни выдает, по-видимому, поверхностность и условность моральных ценностей субъекта. Как мы увидим, аналогичные особенности Стауб [E. Staub, 1974] обнаружил у испытуемых, не спешивших на помощь страдающему от боли человеку (см. также табл. 8.2).

Измерению нередко подвергались индивидуальные различия в степени ответственности. Так, Берковитц и Даниелс [L. Berkowitz, L R. Daniels, 1964] на основе существующих опросников разработали «Шкалу социальной ответственности». Обнаруженные ими случайные взаимосвязи с данными о поведении малоинтересны в теоретическом отношении, поскольку неясно, в какой мере эта шкала отражает конформность по отношению к нормам вообще и к норме взаимности в частности, а в какой — следование собственной инициативе. Кроме того, на ответах по вопросам этой шкалы сильно сказывается социальная желательность [см.: H. E. Luck, 1975]. Другим, действительно универсальным средством измерения ответственности является роттеровская шкала внутреннего—внешнего локуса контроля [J. B. Rotter, 1966]. Повторив эксперимент Дарли и Латане с «эпилептическим припадком» [J. M. Parley, B. Latane, 1968], Шварц и Клаузен [S. H. Schwartz, G. Clausen, 1970] сумели показать, что в случае группы из 6 участников испытуемые с высоким внутренним контролем быстрее спешат на помощь, чем получившие по этой шкале низкие показатели. Очевидно, восприятие себя как активного субъекта действий является личностным фактором, способствующим быстрому оказанию помощи.

Попытка теоретического обоснования использования личностных переменных была предпринята Стаубом [E. Staub, 1974]. Он распределил значимые для деятельности помощи личностные переменные по трем сферам: (1) просоциальная ориентация; (2) инициативность (стремление действовать) и (3) скорость суждения. К показатетелям просоциальной ориентации были отнесены: стадии морального развития по Колбергу [L. Kohlberg, 1963], шкала макиавеллизма [R. Christie, F. L. Geis, 1970] и «тест личностных ценностей» Рокича. К показателям инициативности— социальная ответственность [L. Berkowitz, L. R. Daniels, 1964], роттеровская шкала локуса контроля и «Шкала приписываемой себе ответственно-

сти» [S. H. Schwartz, 1968]. Скорость суждения измерялась с помощью теста Кагана «Сравнение знакомых фигур» (Matching Familiar Figures Test).

Эксперимент проводился по несколько видоизмененной схеме «падения с лестницы в соседней комнате». Испытуемый, будучи в комнате один и работая над заданием, вдруг слышал, как неподалеку кто-то начинал стонать от боли (однако криков о помощи не доносилось). При этом в одном случае испытуемому говорили, что в соседнем помещении готовится кофе и он сможет пойти туда и выпить чашечку (ситуация «разрешения»), во втором (ситуация «запрета») — что он должен работать не прерываясь, ибо время выполнения задания будет фиксироваться; в третьем («отсутствие информации») не говорилось ни того, ни другого. Диапазон помощи, требующейся стонущему человеку (мужчине, «страдающему от почечных колик», а в действительности — помощнику экспериментатора), в соответствии с установленной программой поведения мог быть очень широким (от простых расспросов до доставки медикаментов из ближайшей аптеки).

Скорость суждения и роттеровская шкала в отличие от всех остальных показателей не обнаружили какой-либо связи с оказанием помощи. Коэффициенты корреляции отдельных показателей и полученного с помощью факторного анализа суммарного показателя «просоциальной ориентации» со средними значениями оказания помощи в различных экспериментальных условиях приведены в табл. 8.2. При любых условиях с суммарным показателем оказания помощи в целом все показатели, как просоциальные переменные, так и показатели ответственности, коррелируют с ожидаемым знаком. Однако величина корреляции зависит от условий опыта. Высота достигнутой ступени развития морального суждения оказывает большее влияние на готовность к помощи, если экспериментатор предварительно разрешил испытуемому заходить в соседнюю комнату, из которой во время опыта стали доноситься стоны. При этом условии испытуемые, достигшие стадии V по шкале Колберга (нормы поведения основываются на обоюдном соглашении; «общественный договор»), чаще реагировали на сигналы о бедственном положении, проявляли большую активность и оказывали действенную помощь. Аналогичные результаты Стауб [E. Staub, 1974] получил и в другом исследовании с использованием приема «падения с лестницы». Впрочем, матрица корреляций не позволяет сделать какие-либо особо важные для теории мотивации выводы, хотя отдельные данные заслуживают внимания. Интересен, например, тот факт, что испытуемые, высоко оценивавшие смелость, меньше, чем остальные, воздерживались от помощи в ситуации запрета. Их активность обнаруживалась сразу после того, как они слышали стоны; при этом испытуемые, высоко оценивавшие готовность помочь, скорее, были склонны к быстрому выполнению высказанного нуждающимся в помощи пожелания (сбегать в аптеку).

Таблица 8.2

Коэффициенты корреляции средних показателей оказания помощи с личностными переменными и суммарным индексом «просоциальной ориентации» [E. Staub, 1974, p. 331]

Экспериментальные условия	N	Стадии морального развития	Макиавеллизм	Ценности (по Рокичу) готовый помочь	опрятный	смелый	Приписываемая себе ответственность (по Шварцу)	циальная ответственность (по Берковитцу)	Суммарный индекс
Отсутствие информации	33	—0,05	—0.45**	0,23	—0,15	0,13	0,23	0,29	0,40*
Запрет	43	0,23	—0,15	0,20	—0,53**	0,34*	0,09	0,38*	0,41 *"
	40	0.53"	—0,34*	0,26	—0,31	0,24	0,45 **	0,32	0,55 **
В целом	116	0,25"	—0,30**	0,24	- о,32 **	0,26**	0,27*	0,34**	0,46**

Теоретико-мотивационная концепция Шварца

Детальную концепцию в теории мотивации разработал (в виде модели принятия морального решения) Шварц [S. H. Schwartz, 1968; 1970; 1973]. Предложенная им модель связывает воедино три аспекта любого морального действия:

«Во-первых, моральные решения с необходимостью ведут к межличностным действиям, имеющим следствием благо других людей. Во-вторых, эти решения можно назвать моральными только тогда, когда принявший их человек признается ответственным лицом, т. е. субъектом, избравшим данное действие по своей воле и со знанием дела, а также имевшим возможность поступить иначе. Наконец, вытекающие из моральных решений действия и ответственное за них лицо оцениваются как хорошие или плохие в соответствии с теми последствиями, которые эти действия имеют для блага других людей. Критериями таких оценок являются принятые в культуре определения хорошего и плохого межличностного поведения, т. е. моральные нормы» [S. H. Schwartz, 1970, p. 128].

Первый аспект составляет осознание последствий собственного действия (или бездействия) для благополучия других людей *(осознание последствий).* Осознание последствий своего действия для блага другого в каждом конкретном случае зависит отчасти от обстоятельств ситуации, но отчасти и от личностных факторов. Специфической особенностью личности может, например, быть способность и готовность сопережить состояние другого человека. Если действие субъекта как-то затрагивает благополучие другого, то значение приобретает второй аспект: в какой мере человек должен приписать ответственность за свое действие и его последствия для других себе, а не внешним обстоятельствам *(приписывание себе ответственности).* Здесь опять-таки ситуационные и личностные факторы тесно взаимодействуют. Если человек считает, что вынужден оказывать помощь, его готовность к помощи будет меньшей, чем в случае, когда он волен решать, помогать или не помогать [I. A. Horowitz, 1968]. Вместе с тем готовность взять на себя ответственность за действие является одним из параметров индивидуальных различий. Наконец, третий аспект представлен моральными (или просоциальными) нормами, которые предписываются обществом и отчасти или же полностью принимаются личностью в качестве внутренних императивов. По мнению Шварца, такие нормы управляют деятельностью не непосредственно и не автоматически, а лишь в той мере, в какой наличествуют два первых аспекта: осознание последствий для других людей и приписывание себе ответственности.

В целом модель мотивации просоциальной деятельности предполагает трехстадийную организацию процесса принятия решения. Шварц [S. H. Schwartz, 1968] разработал методики диагностики личностных диспозиций, значимых на первых двух стадиях. Осознание последствий измерялось им с помощью полупроективного методического приема: испытуемый должен был письменно прокомментировать предложенный ему рассказ с позиций проносящихся в голове персонажа мыслей, прежде чем тот придет к какому-либо решению. Комментарий оценивался с помощью 24 категорий анализа содержания, релевантных суждениям, выражающим самооценку и позицию героя. Степень совпадения оценок разных экспертов оказалась вполне удовлетворительной (93%). Полученные значения не обнаружили взаимосвязи ни с приверженностью к просоциальным нормам, ни с тенденцией к социально желательным ответам. В качестве примера приведем одну из предлагавшихся историй.

«Когда в субботу будильник зазвонил в 7.30 утра, Боб перевернулся и со вздохом выключил его. Он лег очень поздно и не имел никакого желания в такую рань вылезать из постели на холод. Затем он вспомнил, что друзья должны заехать за ним ровно в восемь. Они собирались в этот день покататься на лыжах и договорились отправиться пораньше, чтобы избежать транспортных пробок и толп людей. Этот день Боб предвкушал заранее. Он знал, что если немедленно не встанет, то заставит всех ждать. Лежа в постели, Боб изо всех сил старался подняться. *Вопрос:* Какие мысли и чувства могут проноситься в сознании Боба, пока он спорит сам с собой о том, что же ему делать?» [S. H. Schwartz, 1970. p. 134].

Приписываемая себе ответственность измерялась степенью согласия

с 24 положениями, относящимися к социальным установкам и описанию себя (например: «Сильная занятость и нарушенное душевное равновесие не извиняют совершения такого поступка, от которого в нормальных условиях человек воздержался бы»). С осознанием последствий приписываемая себе ответственность не коррелировала. В исследовании, направленном на проверку своей модели принятия решения, Шварц [S. H. Schwartz, 1968] сопоставил показатели осознания последствия и приписываемой себе ответственности студентами нескольких общежитии со значимыми для них нормативными ценностями и фактическим поведением (оцениваемым живущими с ними соседями по комнате) в повседневных ситуациях (готовность помочь, надежность и т. д.)

Исследователь предположил, что соответствие (корреляция) между нормами, указанными в качестве внутренне обязательных, и фактическим просоциальным поведением будет наблюдаться только тогда, когда одновременно отчетливо выражены личностные диспозиции осознания последствий и приписываемой себе ответственности. Действительно, по мере усиления выраженности этих диспозиций корреляция между нормами и поведением помощи становилась все более выраженной, что видно из табл. 8.3, содержащей коэффициенты корреляции для соответствующих подгрупп. Более тщательный анализ показывает, что соответствие норм и фактического поведения помощи наблюдается, только когда обе личностные переменные одновременно принимают высокие значения (см. нижнюю строку таблицы).

Позднее Шварц [S. H. Schwartz, 1977] усовершенствовал свою концепцию принятия решения, преобразовав ее в процессуальную модель с рядом последовательных шагов. Мотивацию, побуждающую к оказанию помощи, он видит в переживании личной моральной обязанности вмешаться и оказать помощь. Это переживание морального долга основано на актуализации когнитивных структур внутренне обязательных норм. Причем под влиянием требующей помощи ситуации (ее восприятия и оценки) структура норм в большей или меньшей степени преобразуется так, чтобы максимально соответствовать этой ситуации. Активации такой структурной перестройкой особенно способствует осознание субъектом последствий своего действия для нуждающегося в помощи человека. Однако на следующей, третьей стадии рассматриваемого процесса переживание морального долга может снова уменьшиться и быть нейтрализованным защитными механизмами, заставляющими усомниться в целесообразности или уместности оказания помощи. Решающую роль при этом играет процесс *отрицания ответственности.* В качестве личностной диспозиции отрицание ответственности представляет собой простую противоположность ранее введенной Шварцем переменной «приписываемой себе ответственности».

Таблица 8.3

Коэффициенты корреляции между суммарным индексом личностных норм и показателем фактических просоциальных действий (по оценкам соседей по общежитию). Количество испытуемых в подгруппе колеблется от 23 до 54 [K. Schwartz, 1970 p. 135]

Переменная	Подгруппа			
	I	II	III	IV
	(низкие значения ОП и ПО|	высокое значение одной переменной и низкое Другой		(высокие значения ОП и ПО)
Осознание последствий (ОП)	-0,02	0,08	0,21	0,39*
Приписываемая себе ответственность (ПО)	0,02	0,15	0,20	0,37*
ОП и ПО выше или ниже медианы	0,01		0,17	0,47*

В расширенной процессуальной модели, как и в предшествующей ей модели принятия решения, мотивирующий фактор содержится в самооценке потенциального субъекта помощи. Восприятие бедственного положения другого человека актуализирует относящиеся к самому себе ожидания, и именно они ведут к переживанию морального долга. Далее поведение «мотивируется желанием действовать

в согласии со своими ценностями так, чтобы сохранить представление о себе и избежать ущемления чувства собственного достоинства» [S. H. Schwartz, 1977, p. 226].

Итак, можно сказать, что мы имеем дело с моделью привлекательности самооценок. Шварц отличает от нее два других типа мотивации деятельности помощи: эмоциональное или эмпатическое возбуждение и актуализацию социальных ожиданий. В последнем случае оказание помощи зависит от соотношения позитивных и негативных оценок со стороны других людей, т. е. от расчета соотношения затрат и пользы, что лишает просоциальное поведение альтруистического характера. Что касается предшествующего варианта—эмпатического возбуждения, то, как мы видели выше, он лежит в основе подходов к объяснению действия помощи, предложенных Аронфридом [J. Aronfreed, 1968], Хорнстейном [H. A. Hornstein, 1972] и Хоффманом [M. L. Hoffman, 1978]. Синтез основанного на эмоциональной эмпатии подхода с представлениями, в которых главную роль играют внутренне обязательные для личности нормы, Шварц считает желательным, однако пока не вполне осуществимым.

В своей процессуальной модели альтруистического действия Шварц различает складывающиеся из 9 этапов 4 стадии: актуализацию личной ответственности, актуализацию моральной обязанности, проверку и отклонение и, наконец, действие (или бездействие). Более конкретно эти фазы выглядят следующим образом:

«I. *Стадия актуализации: восприятие нужды и ответственности.*

1. Осознание того, что человек находится в состоянии нужды.
2. Понимание того, что существуют действия, способные облегчить его положение.
3. Признание своей способности содействовать такому облегчению.
4. Восприятие себя в определенной мере ответственным за изменение ситуации.

II. *Стадия обязанности: конструирование норм и зарождение переживания моральной обязанности.*

5. Активизация существовавших ранее или заданных ситуацией личностных норм.

III. *Стадия защиты: рассмотрение потенциальных реакций, их оценка и переоценка.*

6. Определение затрат и оценка возможных исходов (если какая-либо из реакций приводит к очевидно оптимальному балансу затрат, то следующие два этапа могут быть пропущены. В противном случае за этапом 6 следуют 7 и 8 и процесс оценивания повторяется один или несколько раз).
7. Переопределение ситуации и ее переоценка посредством отрицания:
а) состояния нужды (его реальности или серьезности);
в) ответственности за свое действие;
с) уместности актуализованных перед этим норм или чего-либо другого.
8. Повторение предшествующих этапов с учетом произведенных переоценок.

IV. *Стадия реакции.*

9. Действие или бездействие» [S. H. Schwartz, 1977, p. 241].

Для большинства из этих стадий Шварц к настоящему времени может уже представить данные, подтверждающие их наличие. Мы ограничимся здесь рассмотрением фактов, относящихся к этапу 7в и показывающих, как переживание моральной обязанности ослабляется под влиянием присущей индивиду большей или меньшей склонности к отрицанию личной ответственности и в результате не проявляется в действии (или проявляется в ослабленном виде). В одном исследовании Шварца [S. H. Schwartz, 1973] случайная выборка из 253 женщин, работавших в управленческом аппарате, под видом общенационального опроса должна была заполнить опросник, касавшийся пересадки органов. Опросник содержал наряду с прочими вопросами шкалу отрицания ответственности, а также вопрос о том, насколько человек чувствует себя морально обязанным пожертвовать часть своего костного мозга незнакомому больному, страдающему лейкемией. Через 3 мес 132 участвовавшие в опросе женщины получили (на этот раз якобы от совершенно иной инстанции, а именно от известного специалиста в области трансплантации) приглашение включить свое имя в список потенциальных доноров костного мозга. Одновременно с этим приглашением им сообщали более подробные сведения об операции пересадки костного мозга, ее проблемах и способах осуще-

Таблица 8.4

Коэффициенты корреляции между нормами морального долга и альтруистическим действием для испытуемых с различным отрицанием ответственности [S. H. Schwartz, 1977, п. 259]

Действие	Выборка	Отрицание ответственности			Различие между (1) и (3)
		сильное (D	среднее (2)	слабое (3)	
Жертвование костного мозга незнакомому человеку	132 женщины-служащие	0,01	0,27	0,44**	p<0,05
Чтение вслух слепым детям	141 студент	-0,13	0,34*	0,72**	p<0,001

ствления. Добровольцы должны были сдать кровь на анализ местному врачу с тем, чтобы в лабораторном центре была установлена их индивидуальная группа костного мозга и данные о ней вошли в общенациональную картотеку доноров, составляемую для удовлетворения будущих потребностей. Получившие такое приглашение могли ответить на него одним из четырех способов: (1) не заинтересованы; (2) требуется дополнительная информация; (3) предположительно согласен, однако хочу проконсультироваться со своим врачом; (4) согласен, запишите меня в донорский список. Те, кто не ответил на полученное приглашение, считались наотрез отказавшимися (и получали О баллов).

На основе показателей, полученных по шкале отрицания ответственности, все испытуемые были разделены на 3 группы. Корреляции между принятием нормы моральной ответственности и готовностью стать донором костного мозга, рассматриваемой в качестве показателя альтруистического действия, представлены в табл. 8.4. Рост коэффициентов корреляции между нормой и действием по мере ослабления отрицания ответственности может быть интерпретирован следующим образом: первоначально переживаемая обязанность ведет к совершению альтруистического акта в той мере, в какой она не будет частично или полностью нейтрализована ни окончательным решением, ни индивидуальной предрасположенностью к отрицанию ответственности. Результаты другого проведенного по аналогичной схеме исследования (в нем студентам предлагалось читать вслух у себя дома детям из школы для слепых) еще более показательны.

В заключение следует отметить, что представленные в модели Шварца личностные переменные — принятые личностью нормы, осознание последствий и приписываемая себе ответственность (или отрицание таковой) — кажутся весьма многообещающими в качестве показателей просоциального мотива оказания помощи, а, возможно, также и показателей такого антисоциального мотива, как агрессия. Личностные диспозиции оказывают, по-видимому, решающее влияние на восприятие и оценку не только тех бедственных положений, с которыми субъект сталкивается внезапно и в которых он не имеет времени тщательно обдумать свое решение, но и конкретной ситуации помощи. Что касается просоциальных норм, то следует отметить, что присвоенные личностью внутренне обязательные нормы (при отсутствии искажающего влияния тенденции социальной желательности) занимают в этой иерархии ценностей более высокое место, чем общезначимые (предписанные обществом) правила поведения.

Предпосылки модели мотивации помощи

Достигнутые к настоящему времени в исследованиях деятельности помощи существенные результаты позволяют переформулировать выявленные при этом комплексы условий (характеризующие как ситуацию, так и личность) с точки зрения теории мотивации. Они могут пониматься при этом как привлекательность предвосхищаемых субъектом последствий вмешательства или невмешательства.

В первом приближении можно выделить 5 отличных друг от друга

видов последствий собственного действия, обладающих специфическим мотивирующим значением. Прежде всего это предвосхищаемые субъектом польза (1) от оказания помощи и затраты на это оказание (2). Затраты и польза могут состоять не только в материальных благах, затрачиваемых субъектом усилиях, времени и т. д., но и в потере или приобретении возможностей реализации других, направленных на достижение своего собственного блага мотивов. В этом случае могут применяться обладающие определенной предсказательной ценностью модели «затрат и пользы», а также принцип взаимности. Еще одним последствием (3), которое стоит отличать от двух предыдущих и которое вместе с ними относится к последствиям, отвечающим интересам самого субъекта, является оценка действия со стороны других людей, т. е. привлекательность мнений о его поступке значимых для субъекта людей или общественного мнения в целом. Последнее зависит от того, насколько действие субъекта соответствует принятым обществом нормам, в частности норме социальной ответственности по отношению к зависящим от него лицам, а также принципу взаимности. Привлекательность перечисленных последствий своекорыстна. И в той мере, в какой решение о действии обусловливается именно ими, действие помощи оказывается мотивированным внешне, а не внутренне (см. гл. 12), т. е. не является альтруистическим в собственном смысле слова.

Одно из последствий действия (4) — наступающая за ним и осуществляемая самим субъектом оценка того, насколько он, совершая это действие, оставался верным внутренне принятым им нормативным ценностям (т. е. самоподкрепление). Привлекательность в этом случае определяется предвосхищаемыми эмоциональными состояниями: с одной стороны, такими, как удовлетворенность верностью требованиям личностно значимых ценностей, радость от исполнения хорошего дела, с другой — такими, как переживание стыда и вины за несоблюдение норм, которые субъект считал для себя внутренне обязательными. К важным с точки зрения этой самооценки нормам несомненно относится норма социальной ответственности (а норма взаимности важна постольку, поскольку субъект обязан выразить свою признательность за оказанное благодеяние). В отличие от затрат, пользы и оценки со стороны других людей самооценка представляет собой не внешне, а внутренне опосредованное последствие действия.

И наконец, последствием (5) является эмоциональное сопереживание внутреннего состояния нуждающегося в помощи человека, состояния, улучшающегося в результате осуществления субъектом действия помощи. Привлекательность этого последствия заключается в переживаниях типа облегчения, освобождения от тягостных ощущений, ослабления боли. Два последних типа привлекательности — самооценка соблюдения внутренне принятых норм и сопереживание состоянию нуждающегося в помощи человека — являются бескорыстными. В той мере, в какой они играют роль в принятии решения о действии, оказание помощи будет внутренне мотивированным, т. е. в полном смысле слова бескорыстным, актом (см. приведенное в начале этой главы определение Макоули и Берковитца [J. R. Macaulay, L. Berkowitz, 1970].

Степень привлекательности разных последствий в каждой конкретной ситуации зависит от ее особенностей, а также от тех или иных личностных диспозиций, которые (как, скажем, склонность принимать на себя ответственность или отказываться от нее) обусловливают различную оценку одной и той же ситуации разными людьми даже в тех случаях, когда для них внутренне значимы одни и те же моральные нормы. На рис. 8.2 представлена предварительная схема модели мотивации помощи, содержащая опосредующие личностные переменные, влияющие на величину привлекательности последствий различного типа (на рисунке эти переменные заключены в рамку). Центральную роль в этой модели играет процесс, кото-

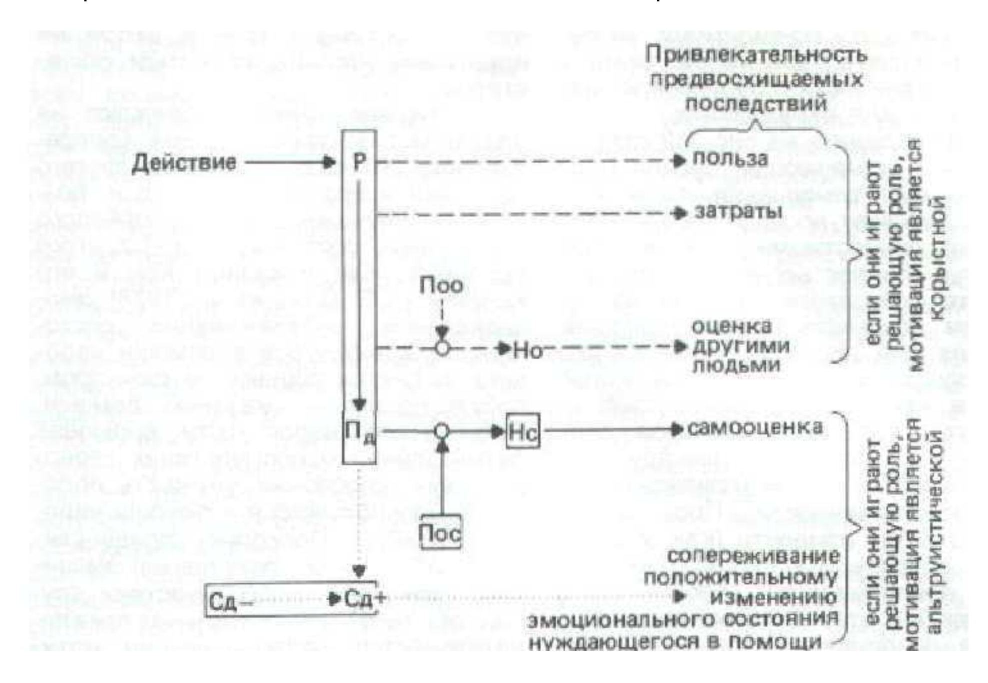


Рис. 8.2. Модель мотивации помощи. Сплошными линиями изображен процесс мотивирующего предвосхищения самооценки действия, пунктиром—предвосхищение значения привлекательности сопереживания, штриховыми—предвосхищение значения привлекательности внешне опосредованных последствий действия (пользы, затрат, оценки другими людьми). Обозначения: Р—результат действия субъекта; Пд—последствия для других людей; Сд~ —состояние человека, нуждающегося в помощи; СД+ — облегчение состояния другого человека; Поо — приписываемая субъекту ответственность с точки зрения общества; Пос—ответственность, приписываемая субъектом самому себе; Но—принятые в обществе нормы; Не—нормы, переживаемые субъектом как внутренне обязательные

рый Шварц [*S.* H. Schwartz, 1970] обозначил как осознание последствий своего действия на благо другого человека—предвидение того, что результат (Р) собственного действия будет иметь для другого последствия (Пд). Это означает, что мы имеем дело с инструментальным значением определенного последствия действия (в смысле теории инструментальности). С точки зрения психологии мотивации речь в данном случае идет об индивидуальных различиях в тенденции принимать во внимание наряду с результатами действия, непосредственно затрагивающими интересы субъекта, последствия этого действия для других людей. Как мы видели, Шварц [*S.* H. Schwartz, 1968], разработав полупроективную методику, нашел способ измерения этой благоприятствующей альтруистическому действию личностной диспозиции.

Эта переменная, очевидно, отчасти связана с сопереживанием другому человеку, иначе говоря, со склонностью и способностью проникаться интересами других людей. Наиболее близкой к ней является переменная, которую Мехрабян и Эпстейн [A. Mehrabian, N. Epstein, 1972] называют «эмоциональной эмпатией» и измеряют ее с помощью опросника, обладающего, насколько можно судить, определенной валидностью. По крайней мере, отдельные аспекты этой переменной выявляются также методиками, измеряющими принятие ролей [J. H. Flavell, 1968] и способность к моральному суждению [L. Kohlberg, 1963]. Так, по данным Стауба [E. Staub, 1974], испытуемые, достигшие более высокой стадии развития морального суждения, чаще реагируют на сигналы бедствия, быстрее вмешиваются в ситуацию и оказывают помощь. Наконец, в осознании последствий своего действия для других

людей находят, по-видимому, выражение и индивидуальные различия в оценке значимости собственной деятельности для окружающих.

Если проследить на рис. 8,2 сплошные линии, намечающие развертывание процесса самооценки, то можно видеть, что этот процесс определяется двумя личностными диспозициями. Принятые личностью нормы (Нс) задают тот обязательный стандарт, с которым соизмеряются последствия действия для другого человека (Пд). Это происходит однако лишь в той мере, в какой субъект приписывает себе ответственность за свое действие и его последствия для других, а не уклоняется от нее (приписывание себе ответственности, Пос). Здесь следовало бы измерить (как это пытался сделать Шварц с помощью шкал приписываемой себе ответственности и отрицания ее) индивидуальные различия в готовности принять на себя ответственность за благополучие другого человека (готовности вступиться за него, почувствовать себя солидарным с ним). Но не менее важную роль в принятии на себя ответственности играют факторы, связанные с оценкой ситуации. Как мы увидим в гл. 11, человек чувствует максимальную ответственность за оказание помощи, когда связывает бедственное положение нуждающегося в помощи с причинами, контролировать которые тот не в состоянии, а свое собственное положение считает определяемым факторами, с которыми он всегда справится [W. J. Ickes, R. F. Kidd, 1976b].

На рис. 8.2 симметрично Нс и Пос располагаются соответствующие им детерминанты оценивания со стороны других людей: принятые в обществе нормы (Но) и приписываемая субъекту со стороны общества ответственность за его действие и последствия этого действия для другого человека (Поо). Переменные Но и Поо мы не будем рассматривать в качестве личностных диспозиций, ибо относительно них существует (по крайней мере, в достаточно однородных социальных группах) если и не полное единство взглядов, то одинаковая осведомленность. Следует также подчеркнуть, что личностные нормы в целом не идентичны нормам, принятым обществом.

Пунктирные линии изображают на нашей мотивационной схеме сопереживание субъекта состоянию другого человека и его изменения, т. е. возможное улучшение (Сд+) тяжелого внутреннего состояния (Сд-) другого человека. Как показали Кок и его коллеги [J. S. Coke et al,, 1978], эмоциональное сопереживание состоянию нуждающегося в помощи человека является решающим фактором, побуждающим к оказанию помощи. Оно, по всей вероятности, вызывает размышления о последствиях своего действия, способных улучшить положение нуждающегося в помощи человека (Р-*Пд). Поскольку предвосхищаемый при этом позитивный эмоциональный сдвиг в самочувствии другого обладает положительной привлекательностью, сопереживание мотивирует к альтруистической помощи. Для объяснения предпосылок и основ процесса сопереживания Аронфрид [J. Aronfreed, 1970] и Хорнстейн [H. A. Hornstein, 1972] разработали концепции: один—исходя из теорий научения, другой — из теории поля. Двухстадийную модель мотивации помощи, согласно которой принятие роли возбуждает эмоции сопереживания и лишь одни эти эмоции побуждают к оказанию помощи, Кок и его коллеги [J. S. Coke et al., 1978] подтвердили экспериментально. Берковитц [L. Вегkowitz, 1970] установил, что замкнутость переживаний субъекта на самом себе и поглощенность преследованием своих собственных стремлений и интересов могут на время резко понизить готовность к сопереживанию. Кроме того, здесь мы опять встречаемся с взаимодействием ситуационных переменных и личностных диспозиций. Индивидуальные различия в способности и, что еще более важно (при определенном уровне способности), в готовности к сопереживанию состоянию другого человека требуют разработки адекватных средств измерения [попытки такого рода были предприняты, например, в: R. Hogan, 1969; A. Mehrabian, N. Epstein, 1972].

Наша схематичная модель не претендует на такое же воспроизведение всей сложности задействованных в мотивации помощи когнитивных и аффективных процессов, какое было осуществлено Шварцем [S. H. Schwartz, 1977] в его процессуальной модели. Однако исследователям, которые обратятся к разработке отсутствующей пока методики измерения «мотива помощи», она сможет подсказать, на что следует обратить внимание при измерении индивидуальных различий. Анализ результатов выделяет четыре заслуживающих особого внимания момента: (1) готовность к эмоциональному сопереживанию внутреннего состояния другого человека; (2) способность учитывать последствия своего действия для других людей; (3) личностные нормы, задающие эталоны оценки субъектом своего альтруистического поступка {не совпадающие в общем случае с нормативными эталонами, предписываемыми обществом), и (4) тенденцию приписывать ответственность за совершение или несовершение альтруистического действия себе, а не другим людям или внешним обстоятельствам.

Мотивация помощи и модель «ожидаемой ценности»

Поведение человека в ситуации помощи (решится ли он оказать помощь и на какие затраты времени, сил и прочего он будет готов) может быть объяснено также с позиций модели «ожидаемой ценности». Переменными ценности здесь выступят последствия предпринятого или не предпринятого субъектом действия помощи. Чем выше будет величина позитивных последствий, тем скорее субъект окажет помощь. Переменные ожидания могут быть различными. Один их тип — это субъективная вероятность действия, результат которого влечет за собой благоприятные для нуждающегося в помощи последствия. К другому типу переменных ожидания относится инструментальная значимость собственного действия помощи для достижения желаемых последствий (избавления от неприятностей нуждающегося в помощи). Это уточняющее различение было введено (см. гл. 5) только в теории инструментальности, давшей расширенную трактовку модели «ожидаемой ценности». Произведение инструментальности и валентности соответствующего последствия действия (если у действия несколько следствий, то сумма таких произведений) относится к модели валентности и означает результирующую валентность оказания помощи; ожидание же достигнуть своим действием желательного результата (оказание помощи) относится к модели действия и при умножении на результирующую валентность дает величину, отражающую силу мотивации помощи (см. рис. 5.23).

Эмоциональное сопереживание не может в рамках подобного рода модели играть самостоятельную роль, оно занимает в ней лишь место опосредующего звена. Выступая в качестве меры значимости последствий оказания помощи для нуждающегося в ней человека, оно повышает величину валентности на стадии оценки ситуации и формирования отвечающего ей мотива, т. е. еще до начала деятельности.

Линч и Коэн [J. G. Lynch, J. L Cohen, 1978] предлагали своим испытуемым сильно упрощенные описания ситуаций («сценарии»), в которых независимо друг от друга варьировались и комбинировались между собой значения ожидания и валентности лишь одного последствия действия. Испытуемые должны были оценить степень своей готовности к помощи. Авторы воспользовались простейшей из возможных моделей, а именно моделью субъективно ожидаемой полезности (см. гл. 5, раздел о теориях принятия решений). Поскольку авторы исследования не проводили различия между ожиданием успешного осуществления действия и его инструментальностью, случайно получилось так, что в каждом из двух сценариев варьировалось по одной из этих переменных ожидания.

В первом сценарии испытуемый должен был поставить себя на место адвоката, которого некая обществен-

ная организация очень просит бесплатно защищать их интересы в процессе против одной мошеннической фирмы, что может с определенными шансами на успех принести для благого дела, защищаемого этой организацией, некоторую сумму денег. Шансы на успех и величина денежной суммы могли в разных вариантах сценария различаться в 5 раз. Шансы на успех означали вероятность того, что адвокату, в результате предпринятых им действий, удастся выиграть процесс. Инструментальность не могла быть в этом случае переменной величиной, ибо победа в процессе автоматически вела к получению всей спорной суммы (таким образом, инструментальность постоянно равнялась + 1). Для каждой комбинации шансов на успех и величины спорной суммы испытуемый должен был указать затраты времени, на которые он в качестве адвоката согласился бы ради дела, за которое борется данная общественная организация, не требуя гонорара. Полученные в этом эксперименте данные о величине готовности к помощи подтвердили постулировавшуюся моделью мультипликативную связь ожидания успеха и валентности последствий действия. Было обнаружено отчетливое взаимодействие этих переменных: чем выше спорная сумма, которую предстояло выиграть, тем больше времени испытуемый соглашался пожертвовать на судебный процесс при условии, что шансы на успех были достаточно высокими (а не просто равными шансам на проигрыш или тем более совсем маленькими). Иными словами, при высокой вероятности успеха величина валентности оказывает большее влияние на масштабы действия помощи.

Во втором сценарии успешность своего действия (вызов пожарной команды) не подвергалась ни малейшему сомнению, однако под вопросом стояла Инструментальность действия помощи для прекращения бедственного положения (т. е. степень необходимости пожарной команды для предотвращения пожара). Испытуемый должен был представить себя человеком, едущим на автомобиле, стремящимся успеть на самолет и вдруг замечающим на фермерском участке с каким-то строением горящую траву, а людей поблизости нет. Стоимость строения могла варьироваться, причем максимальная стоимость (строение является жилым домом) превосходила минимальную (строение является дровяным сараем) в 5 раз; колебалась также и вероятность того, что от травы загорится весь участок. Вероятность в этом случае равнялась инструментальному значению вызова пожарной команды для предотвращения пожара всего участка. О вероятности успеха действия субъекта здесь речи быть не может, ибо вызов пожарной команды не относится к числу действий, которые могут не удаться.

Для каждой комбинации валентности последствий действия и инструментальности испытуемые должны были указать вероятность своей оста-новки в пути с целью оповещения пожарников, даже если они при этом не успеют на самолет. Результаты опять выявили взаимодействие обеих переменных, т. е. мультипликативную связь валентности последствий действия (стоимость строения, которому грозит пожар) и инструментальности своего действия помощи (необходимость вызова пожарной команды). Чем большей ценностью обладало находящееся под угрозой строение, тем более вероятным считали испытуемые прерывание своего пути в аэропорт для вызова пожарных, причем эта вероятность возрастала по мере того, как опасность для здания становилась все более реальной. Это означает, что различия в инструментальности оказывали большее влияние на оценку вероятности в том случае, когда стоимость здания была высокой.

Таким образом, для обоих сценариев оцениваемая испытуемыми гипотетическая готовность к помощи с достаточно хорошим приближением соответствует произведению ожидания и ценности. Поскольку в первом сценарии в качестве ожидания имеет значение (т. е. варьируется) только вероятность успеха, а во втором — только Инструментальность, модели валентности и действия (см.

рис. 5.23) как бы сливаются. Это означает, что в ситуации угрозы пожара произведение валентности и инструментальности (модель валентности) не требует умножения на вероятность успешного осуществления действия помощи (модель действия); а в ситуации судебной тяжбы произведение валентности и вероятности успеха (модель действия) не нуждается в умножении на инструментальность результата оказания помощи (модель валентности). Более сложной и в то же время более приближенной к реальной жизни была бы проверка адекватности модели «ожидаемой ценности» для действий помощи, если бы, во-первых, варьировались независимо друг от друга как вероятность, так и инструментальность успеха и, во-вторых, учитывалось не одно, а несколько последствий действия. Например, если бы в сценарии с пожаром принимались во внимание возможная похвала или вознаграждение со стороны владельца строения, смущение в случае напрасного вызова пожарной команды, неприятности, связанные с опозданием на самолет, чувство удовлетворения своей готовностью прийти на помощь.

Если речь идет сразу о нескольких последствиях действия, то помимо первого допущения модели (мультипликативная связь ожидания и ценности) проверке следует подвергнуть и второе ее положение, а именно аддитивность связи полученных для каждого из отдельных следствий значений. Линч и Коэн попытались проверить второе допущение, несколько расширив сценарий с пожаром. Они сообщали испытуемым о втором сооружении, также находящемся под угрозой пожара, о его стоимости и относящейся к нему инструментальности. Полученные данные не подтвердили наличия простой аддитивной связи. Вместо непосредственного сложения обоих произведений наблюдалось их явное взвешивание, осуществляемое под углом зрения экстремальности соответствующих им последствий: то из них, которое имело более экстремальный характер, оттесняло последствие, казавшееся более рядовым. Прежде чем дело доходило до сложения соответствующих разным последствиям произведений, одно из них, по-видимому, обесценивалось, а ценность другого, наоборот, повышалась. Степень обобщенности этого результата пока находится под вопросом, ибо авторы рассматривали только однородные последствия действия (пожар одного или двух зданий), но не сопоставляли между собой последствия разных типов. Вопрос о том, в какой мере разнородные последствия действия (их результирующие валентности), заведомо различающиеся по экстремальности, также будут не просто складываться, но предварительно обесцениваться или, напротив, приобретать особую значимость, пока, насколько нам известно, остается открытым. Следует, разумеется, обратить внимание и на индивидуальные различия в оценке субъектом получаемой им информации о вероятности и значимости последствий действия.

Агрессия *

В обыденном языке слово «агрессия» означает множество разнообразных действий, которые нарушают физическую или психическую целостность другого человека (или группы людей), наносят ему материальный ущерб, препятствуют осуществлению его намерений, противодействуют его интересам или же ведут к его уничтожению. Такого рода антисоциальный

* Приводимые в этом разделе данные в основном относятся к индивидуальному агрессивному действию, которое *принципиально* отличается от групповой агрессии. Конечно, в борьбе с такими антисоциальными явлениями, как терроризм, мафия, захват заложников, знание психологических особенностей формирования агрессивного действия может помочь, но оно не решит самой проблемы, поскольку такие явления есть результат социального неблагополучия совсем иного рода, чем то, которое приводит к свершению индивидуального агрессивного действия. Социальное неблагополучие первого рода в основном определяется господствующей в обществе системой ценностей. Если в обществе явно или неявно поощряется (например, тем, что остается безнаказанным или всячески рекламируется) стремление любыми средствами подчинить себе людей (например, приобретя состояние или держа их в страхе), то такие

оттенок заставляет относить к одной и той же категории столь различные явления, как детская ссора и войны, упреки и убийство, наказание и бандитское нападение. Мотивационно-психологический анализ деятельности предполагает не только фенотипическую, но и генотипическую дифференциацию этих явлений. Однако, когда речь идет об агрессивных действиях, выяснение условий их совершения представляет собой особо сложную задачу. Как и в случае других социальных мотиваций, человек, совершая агрессивное действие, как правило, не просто реагирует на какую-либо особенность ситуации, но оказывается включенным в сложную предысторию развития событий, что заставляет его оценивать намерения других людей и последствия собственных поступков. Поскольку многие (хотя и не все) виды агрессивных действий подлежат к тому же регуляции моральными нормами и социальными санкциями, исследователю еще приходится принимать в расчет многообразные заторможенные и завуалированные формы агрессивного действия.

Количество работ, направленных на выяснение того, какие виды и формы агрессивных действий возможны и при каких условиях, за последние 15 лет чрезвычайно возросло. За 10 лет, с 1964 по 1973 г., на эту тему появилось в три раза больше публикаций, чем за три предыдущих десятилетия; а в период с 1970 по 1976 г. было опубликовано более 1200 работ [D. M. Stonner, 1976]. К настоящему времени лишь о человеческой агрессивности написано более 350 монографий [В. А. Baron, 1977, р. VII]. Причина этого не в последнюю очередь заключается в стремлении содействовать посредством лучшего понимания агрессивных действий предотвращению и сдерживанию явных актов насилия. Ибо террористические акты (как в странах, где идет гражданская война, так и там, где она отсутствует), новые формы преступности (такие, как ограбление банков, угон самолетов, захват заложников, шантаж), влияние сцен насилия, ежедневно «с доставкой на дом» получаемых населением от средств массовой информации, вызывают все большую обеспокоенность международной общественности.

явления, как мафия,— это только доведение до логического конца принятой в обществе системы ценностей, смена которой возможна лишь в результате радикальных социальных преобразований, а не вследствие изучения особенностей агрессивного действия. В случае же индивидуального агрессивного действия дело обстоит принципиально иначе. Такое действие может свершаться не благодаря, а *вопреки* принятой системе ценностей и быть свидетельством социального неблагополучия не общества в целом, а или самого индивида, или его непосредственного окружения, как.например, в случае детской агрессивности. И знание психологических особенностей формирования такого действия — одно из средств борьбы с ним. *(Прим. ред.)*

Границы агрессивного поведения

Различение агрессивных и неагрессивных действий путем описания соответствующих поведенческих актов имеет, очевидно, мало смысла. Так, нарушение целостности тела в случае хирургического вмешательства не представляет собой агрессии, однако оно является ею в случае нападения с ножом в руках. Различения великого множества похожих и непохожих друг на друга способов поведения лишь тогда достигают своей цели, когда последствия, к которым стремится субъект, осуществляя действие, можно свести в силу их функциональной эквивалентности к одному общему знаменателю— намеренному причинению вреда другому человеку. Уже в 1939 г, в своей монографии «Фрустрация и агрессия», оказавшей большое влияние на дальнейшие исследования и открывшей новый этап изучения агрессии, Доллард, Дуб, Миллер, Моурер и Сирс в определении агрессии отвели место {хотя и неявно) намерению повредить другому своим действием: «Акт, целевой реакцией которого является нанесение вреда организму» [J. Dollard, L. Doob, N. E. Miller, H. O. Mowrer, R. R. Sears, 1939, p. 11]. Впоследствии такие авторы, как Бусс [А. Н. Buss, 1961], Бандура и Уолтере

[A. Bandura, R. H. Walters, 1963], попытались описать агрессию строго бихевиористски, определив ее как причинение вреда. Однако большинство исследователей сочли такое определение неудовлетворительным и отказались от него, ибо оно ведет к рассмотрению непреднамеренного нанесения вреда как агрессии, а целенаправленного вредоносного действия, не достигшего, однако, своей цели, как неагрессивного поведения [см.: S. Feshbach, 1964; 1970; H. Kaufmann, 1970; H. Werbik, 1971]. Оба приводимых ниже определения— одно из них принадлежит зоопсихологу, автором другого является специалист в области когнитивной психологии мотивации—содержат указание на побудительные условия агрессивных действий.

«Агрессия может быть определена как специфически ориентированное поведение, направленное на устранение или преодоление всего того, что угрожает физической и (или) психической целостности живого организма» (L. Valzelli, 1974, p. 299].

«Мы полагаем, что мотивом агрессии является такое нанесение вреда другим или интересам других, которое устраняет источники фрустрации, в результате чего ожидается благоприятный эмоциональный сдвиг. Достижение такого сдвига представляет собой цель мотивированного агрессией поведения» [H.-J. Kornadt, 1974, p. 568].

Согласно обоим определениям, агрессия всегда является реакцией враждебности на созданную другим фрустрацию (препятствие на пути к цели, ущерб интересам субъекта) независимо от того, была ли эта фрустрация, в свою очередь, обусловлена враждебными намерениями или нет. Однако, как мы увидим ниже, это обстоятельство—приписываются ли источнику фрустрации враждебные намерения или не приписываются— имеет решающее значение. Вместе с тем возможны, очевидно, и такие случаи агрессии, которые не являются реакцией на фрустрацию, а возникают «самопроизвольно», из желания воспрепятствовать, навредить комулибо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить. Следует поэтому различать реактивную и спонтанную агрессию.

Ряд немаловажных различий отметил Фешбах [S. Feshbach, 1964; 1970; 1971], отграничивший друг от друга экспрессивную, враждебную и инструментальную агрессию (при этом сначала из рассмотрения исключается непреднамеренная агрессия). Экспрессивная агрессия представляет собой непроизвольный взрыв гнева и ярости, нецеленаправленный и быстро прекращающийся, причем источник нарушения спокойствия не обязательно подвергается нападению (типичным примером могут служить приступы упрямства у маленьких детей). В случае, когда действие не подконтрольно субъекту и протекает по типу аффекта, Берковитц [L. Berkowitz, 1974] предпочитает говорить об импульсивной агрессии. Наиболее важным нам представляется различение враждебной и инструментальной агрессии. Целью первой является главным образом нанесение вреда другому, в то время как вторая направлена на достижение цели нейтрального характера, а агрессия используется при этом лишь в качестве средства (например, в случае шантажа, воспитания путем наказания, выстрела в захватившего заложников бандита). Инструментальную агрессию Фешбах [S. Fechbach, 1971] подразделяет на индивидуально и социально мотивированную (можно говорить также о своекорыстной и бескорыстной, антисоциальной и просоциальной агрессии).

Важность этих различений Рул [B. G. Rule, 1974] подтвердил определенными экспериментальными данными. Испытуемые должны были прочитать нечто вроде показаний участника о трех случаях агрессии, связанных с потерянным кошельком, и высказать свое мнение о том, является ли эта агрессия правомерной и заслуживает ли наказания. В первом случае рассказчик доходит до физического столкновения с оказавшимся бесчестным нашедшим кошелек человеком ради того, чтобы вернуть кошелек законному владельцу (просоциальная инструментальная агрессия). Во втором он отбирает кошелек и оставляет его себе (антисоциальная инструментальная агрессия), в третьем—ударяет присвоившего кошелек человека, побуждаемый моральным

негодованием (враждебная агрессия), Как видно из табл. 8.5, 16—17-летние школьники считают просоциальную инструментальную агрессию более правомерной и менее заслуживающей наказания, чем враждебную, а эту последнюю—более правомерной и менее заслуживающей наказания, чем антисоциальную.

Таблица 6.5

Градация правомерности различных видов агрессии и заслуженное™ наказания по оценкам 16—17-летних школьников (все различия значимы) [B. G. Rule, 1974, p. 140]

Оценка	Агрессия		
	инструментальная профессиональная	инструментальная антисоциальная	враждебная
Правомерность	4,96	2,12	3,14
Заслуженность наказания	1,81	3,70	3,04

Уже одного этого примера достаточно, чтобы убедиться в сложности создания однозначной классификации. Ведь враждебная агрессия возмущенного рассказчика наверняка содержит элементы направленной против правонарушителя просоциальной инструментальной агрессии. Нередко также агрессия, возникающая как инструментальная, приобретает компоненты враждебности, например если ее жертва оказывает сопротивление. Все же такого рода разграничения не совсем бесполезны. Они подготавливают почву для планомерного выявления фукнционально эквивалентных компонентов агрессии. Работа эта пока не завершена. Как правило, исследователи придерживаются экспериментальных схем, основанных (как мы увидим ниже) на возбуждении просоциальной инструментальной агрессии, которая может дополняться или не дополняться враждебной агрессией. Однако в любом случае различение мотивационной структуры инструментальной и враждебной агрессии (собственно агрессии, внутренне мотивированной агрессии, см. гл. 12) представляется нам необходимым. Последняя может быть охарактеризована как более обдуманная или импульсивная. Каждый из этих типов и подтипов может быть в свою очередь подразделен на свои про- и антисоциальные разновидности; разделение это, естественно, не является объективным, оно отражает точку зрения действующего субъекта, его жертвы или какого-либо наблюдателя. Причем то, что жертве или стороннему наблюдателю показалось бы антисоциальным, сам субъект действия может считать просоциальным, подправляя, кроме того, впоследствии свое описание событий. (Помимо этого, возможны еще и другие подразделения агрессии, например, речь может идти об открытой или замаскированной, интравраждебной или экстравраждебной агрессии и т.д.)

Из этого рассмотрения сложности и многоликости агрессивных действий становится понятно, почему, с одной стороны, эти действия могут быть очень похожими на действия помощи, а с другой — принадлежать к сфере деятельности власти. Последнее характерно для инструментальных, про- или антисоциальных, форм агрессии, направленных на то, чтобы заставить жертву сделать нечто такое, что сама по себе она делать не будет. В качестве источников власти в таких случаях применяется принуждение или насилие. Эту область пересечения инструментальной агрессии и деятельности власти Тедеши, Смит и Броун [J. T. Tedeschi, R. B. Smith, R. C. Brown, 1974] попытались расширить до такой степени, что в результате у них всякое агрессивное действие оказалось одной из форм проявления власти с использованием принуждения. Само понятие агрессии они сочли, в конце концов, излишним, решив, что его можно заменить следующим определением:

«...действие будет отнесено к категории агрессивных при выполнении следующих условий: (а) оно включает в себя ограничение возможностей или исходов поведения другого (наиболее явно путем использования власти принуждения и наказания); (b) наблюдатель воспринимает действие как намеренно наносящее ущерб его интересам или интересам объекта воздействия (иначе говоря, как злонамеренное или эгоистичное) независимо от того, стремился ли в действительности субъект действия к причинению вреда; *(с)* действие представляется наблюдателю противоречащим нормам и

незаконным, например, если оно выглядит неспровоцированным, оскорбительным или не соответствующим вызвавшему его поводу» [idid., p. 557].

При рассмотрении в предшествующей главе мотивации власти мы обнаружили одну характерную для нее особенность: чтобы направить другого на достижение нужных субъекту целей, в ней могут использоваться все мотивационные процессы, релевантные другим мотивам, значит, и агрессия также. Однако это не меняет того факта, что мотивационные цели деятельности власти и враждебной агрессии были и остаются совершенно различными. Именно этот решающий момент упустили из виду Тедеши и его соавторы [см. также критику их работы в: D. M. Stonner, 1976].

В проведенных к настоящему времени исследованиях в основном уточнялись ситуационно обусловленные особенности агрессивного поведения. Напротив, индивидуальные различия такого поведения в одних и тех же ситуационных условиях (назовем их агрессивностью) пока что редко привлекали к себе внимание. В этом отношении здесь сложилось то же положение дел, что и в сфере мотивации помощи. Однако индивидуальные различия в агрессивности должны основываться на более сложных, устойчивых мотивационных структурах, чем различия в мотиве помощи, поскольку агрессия, находясь под явным контролем социальных норм и функций, в существенной мере определяется специфической сдерживающей тенденцией. Вот почему мы начнем с того, что рассмотрим эти нормы.

Нормы

Нормы, а тем самым типы и частота агрессивных форм поведения задаются культурой. Их различия зафиксированы в целом ряде исследований межкультурных различий [см.: H,-J. Kornadt, L. W. Eckensberger, W. B. Emminghaus, 1980]. Поэтому особо примечательным оказывается тот факт, что у детей*, воспитывающихся в разных культурах, прежде чем они полностью освоят специфические социализирующие нормы своей культуры, тип и частота агрессии совпадают почти полностью. Об этом свидетельствуют тщательные наблюдения за поведением представителей шести различных культур, а именно: США, северной Индии, Филиппин, Японии (Окинава), Мексики и Кении [см.: B. B. Whiting, J. W. Whiting, 1975; W. W. Lambert, 1974]. Так, если взять наиболее частые формы агрессии (типа: обидеть, ударить), то дети каждой культуры в возрасте от 3 до 11 лет демонстрируют в среднем по 9 агрессивных актов в час. 29% из них составляют непосредственные ответные реакции на нападение противоположной стороны. Эта доля остается одной и той же в разных культурах и несколько изменяется лишь в зависимости от пола, составляя 33% у мальчиков и 25% у девочек. С возрастом во всех культурах происходит смена форм агрессии: частота простого физического нападения уменьшается за счет роста более «социализированных» форм, таких, как оскорбление или борьба. Эти изменения отражены на рис. 8.3, где представлены данные для обоих полов и трех последовательных возрастных периодов. Примечательно, что во всех культурах ровесники и младшие дети подвергаются агрессии значительно чаще, чем старшие по возрасту дети; кроме того, чем младше

* В советской психологии детская агрессия изучается только в связи с разрешением конфликтов, поскольку эта форма поведения считается проявлением у нормального ребенка какого-то неблагополучия в его социальной жизни (педагогическая запущенность, затрудненные контакты со сверстниками и взрослыми и т. д.). О социальной природе этой формы поведения свидетельствует и тот факт, что выявленная в других культурах агрессия по отношению к младшим детям советскими исследованиями не подтверждается. Одним из объяснений этого может служить общественный характер нашей воспитательной системы, благодаря которой ребенок уже в детском саду знакомится с нормами поведения в коллективе, приучается согласовывать свои действия с действиями и интересами других детей, помогать младшим и опекать их. *(Прим, ред.)*

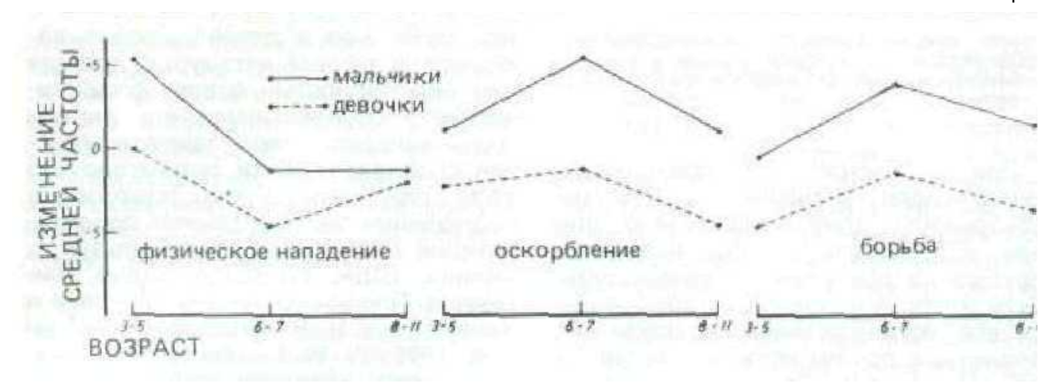


Рис. 8.3. Изменение частоты трех форм агрессии у детей, принадлежащих к различным культурам (усредненные по культурам стандартизованные значения) *[В. В. Whiting, J. W. Whiting. 1975, p. 156}*

дети, тем скорее жертва нападения, плача или чувствуя себя задетой, в свою очередь обратится к агрессии. Ламберт [W. W. Lambert, 1974] объясняет это как сдвиг агрессии на беззащитную жертву: ;

«Еще одна тенденция, явственно проявляющаяся во всех культурах, состоит в своеобразном сильном смещении агрессии на детей, особенно на маленьких. Оно выражается в том, что значительно большая часть ударов, полученных со стороны старших, прощается, а гораздо большая доля ударов со стороны младших по возрасту подлежит отмщению» [р. 451].

Наряду с общими для всех культур моментами каждая из них обладает своими специфическими нормами и критериями оценок агрессивных действий, определяющими, что запрещается, что разрешается, а что и поощряется. Часть запретительных норм собрана в уголовных кодексах. Например, убийство из низменных побуждений сурово наказывается, а убийство в ходе самозащиты, напротив, может не наказываться совсем. В отличие от запретных разрешенные или даже положительно оцениваемые формы агрессии кодифицированы слабо; примером могут служить проявления агрессивности в определенных видах спорта [H. Gaoler, 1976] или же оскорбительная едкость «убийственных острот». Кроме того, агрессия может различным образом оплачиваться. Так, Басс говорит о существовании в капиталистическом обществе обильной и весьма знаменательной оплаты за агрессию в виде денег, престижа и социального статуса [А. Н. Buss, 1971, р. 7, 17]. В процессе врастания в свою культуру ребенку приходится в этом отношении многому учиться, в связи с чем решающее значение специфических культурных норм и стандартов поведения может быть прояснено прежде всего анализом с позиций психологии развития [S. Feshbach, 1974]. Рассмотрим в качестве примера ряд относящихся к западной культуре результатов, раскрывающих постепенное переплетение агрессии и моральных норм в процессе развития ребенка. Вначале приведем некоторые описательные данные, затем в отличие от обычных теорий социализации, во всем видящих результат непосредственных воспитательных воздействий, рассмотрим влияние когнитивного развития на принятие моральных стандартов и, наконец, на примере такого когнитивно сложного явления, как самооправдание после совершения агрессивного акта, обратимся к свойственной моральным нормам функции регуляции поведения.

В первые годы жизни агрессия проявляется почти исключительно в импульсивных приступах упрямства, течение которых не поддается влияниям извне [F. L. Goodenough, 1931; L. Kemmler, 1957]. Причиной этих приступов выступает главным образом блокирование в результате применяемых к субъекту воспитательных воздействий намеченной им деятельности. На передний план все активнее выдвигаются конфликты с ровесника-

ми, прежде всего появляются, позднее опять отступая, ссоры, связанные с обладанием вещами, их доля составляет у полуторагодовалых детей 78%, однако уже у 5-летних — лишь 38% [H. C. Dawe, 1934; W. W. Hartup, 1974]. В этот же период развития возрастает (с 3 до 15%) число случаев использования физического насилия. Если у младших детей блокирование активности вызывает главным образом инструментальную агрессию, то у старших к ней все более примешивается враждебная агрессия, адресованная данному человеку лично. (Как мы увидим, это предполагает сформированность когнитивной способности приписывать нарушителю спокойствия злые умыслы.) Влияние ровесников едва ли можно переоценить [G. R. Ratterson, R. A. Littman, W. Bricker, 1967]. Чересчур агрессивные дети, начав посещать детский сад, становятся сдержаннее, поскольку очень скоро сталкиваются с сильной ответной агрессией; дети же, агрессивность которых ниже среднего уровня, становятся агрессивнее по мере того, как начинают понимать, что быстрая ответная агрессия может избавить их от дальнейших атак. Тот, кто научился на нападение сразу же отвечать тем же, будет не только оставлен в покое, но и в дальнейшем будет вызывать меньшую агрессивность [W. W. Lambert, 1974]. Вместе с тем Паттерсон и его коллеги [G. K. Patterson et al., 1967] обнаружили, что около 80% всех агрессивных актов приводят к успеху; если это так, то пребывание в детском саду обеспечивает исключительно сильное подкрепление инструментальной агрессии.

Взаимность: норма возмездия

В проведенных до сих пор исследованиях социализации агрессивность и ее индивидуальные различия рассматривались исключительно как непосредственный продукт родительского воспитания. Так, Бандура и Уолтере [A. Bandura, R. H. Walters, 1959] отмечают, что отцами сверхагрессивных и оказавшихся в исправительных учреждениях подростков из относительно благополучных семей среднего класса являются люди, не терпящие проявлений агрессии дома, но, несмотря на это, за его пределами поощряющие и даже подстрекающие своих детей провоцировать других и нападать на них и позитивно подкрепляющие такого рода поведение. Родители могут также сами служить образцом агрессивности. Так, С. и Э. Глюки установили, что у подростков с отклонениями в поведении родители в прошлом с относительно высокой вероятностью имели судимость [S. Glueck, E. Glueck, 1950; см. также: L. B. Silver, C. C. Dublin, R. S. Lourie, 1969].

Такого рода социализирующее влияние научения в результате подкрепления и подражания образцу необходимо рассматривать в контексте когнитивного развития ребенка, т. е. в связи с тем обстоятельством, что он все в большей мере становится способным конструировать моральные правила поведения и руководствоваться ими. Таким образом, агрессия и моральные нормы зримо переплетаются между собой. Фундаментальное правило, которое при этом усваивается, состоит в необходимости, подвергнувшись агрессии, ответить соразмерной агрессией. Эта норма возмездия за агрессию пропорциональной ответной агрессией (lex talionis*) соответствует норме взаимности в случае деятельности помощи. Одна агрессия компенсирует другую, и в результате оба субъекта оказываются «квиты». Вина искупается и благодаря этому как бы смывается; выведенные из равновесия социальные отношения снова приходят в норму. Укорененность в человеке нормы возмездия становится очевидной при сопоставлении ее ветхозаветной формулировки в третьей книге моисеевой с новозаветным требованием нагорной проповеди отказаться от возмездия врагам и полюбить их. • .

Ветхий завет; «Кто сделает повреждение на теле ближнего своего, тому должно сделать то же, что он сделал. Перелом за перелом, око за око, зуб за зуб; как он сделал повреждение на

* Закон возмездия «око за око, зуб за зуб». *(Прим, ред.)* .

теле человека, так и ему должно сделать» [Левит. 24, 19—20].

Новый завет: «Вы слышали, что сказано; око за око, и зуб за зуб. А я говорю вам: не противься злому. Но кто ударит тебя в правую щеку твою, обрати к нему и другую» [Ев. от Матф., 5, 38—39].

Норма возмездия (и искупления), преодоленная, впрочем, в современном уголовном праве, несомненно присуща логике развертывания моральных норм и первоначально не требует подкрепления со стороны родителей и воспитателей. Она является, по Пиаже [J. Piaget, 1930], характерной особенностью так называемой гетерономной стадии развития морального суждения, стадии, отмеченной представлением о нерушимости правил, верность которым человек должен хранить при всех обстоятельствах. Для находящихся на этом уровне развития детей (по шестистадийной шкале Колберга [L. Kohlberg, 1969] это вторая и третья стадии) наказание носит искупительный, снимающий проступок характер и восстанавливает нарушенное проступком равновесие социальных связей. Хотя до более высоких, неагрессивных форм уравнивающей справедливости здесь еще далеко, все же по сравнению с импульсивной агрессией более маленьких детей сделан заметный шаг вперед. Подвергаясь наказаниям за свои проступки — не в последнюю очередь внутри круга сверстников— дети усваивают, как человек сам должен наказывать, когда проступки совершают другие. Ответное причинение страданий своему обидчику и сам вид его страданий редуцируют возникающий у субъекта гнев и удовлетворяют его потребность в агрессии. В пользу этого говорит и то обстоятельство, что человек, неоднократно подвергавшийся наказаниям, сам становится более агрессивным — эта взаимосвязь фиксировалась не один раз [S. Feshbach, 1970].

Стандарты поведения морального характера в релевантных агрессии ситуациях можно в дальнейшем непосредственно наблюдать в поведении взрослых. Даже если дети и не претворяют сразу увиденные образцы в действие, они их, как правило, усваивают. Примером этого может служить следующий эксперимент Бандуры [A. Bandura, 1965]. Детям показали фильм, герой которого проявлял вербальную агрессию необычным для них образом. Далее он в одном случае наказывался, в другом — вознаграждался, в третьем — его поведение не вызвало никакой реакции. После этого детей ставили в ситуацию, предоставляющую возможность воспроизвести наблюдавшееся ими поведение. В тех случаях, когда кинообразец поощрялся, подражание имело место чаще, чем тогда, когда он наказывался. Затем увиденное в фильме поведение детям предложили воспроизвести возможно более точно и обещали наградить их за это, И дети, которые перед этим воздерживались от повторения агрессивного поведения образца по собственному почину (по-видимому, в силу преобладающего торможения агрессивности), на этот раз получили максимальные показатели, что может служить признаком достаточной усвоенности и включенности в репертуар потенциальных действий данной формы поведения. Следует также отметить, что мальчики проявили большую готовность следовать агрессивному образцу, чем девочки. Результаты этого эксперимента приведены на рис. 8.4.

Под влиянием образцов и в процессе самопознания подрастающий ребенок начинает усваивать (в пределах, определяемых уровнем развития его когнитивных способностей) обязательные для него правила поведения морального характера. Усвоение тех или иных правил может выражаться также в индивидуальных различиях агрессивности и ее развитии, например, если ребенку особенно настойчиво внушается необходимость строгого соблюдения нормы возмездия. Однако пока неясно, в какой мере корни индивидуальных различий мотива агрессии определяются именно этим.

Норма возмездия требует, чтобы ответная агрессия (наказание) была точно отмерена. Слишком малая реакция неудовлетворительна, так как не позволяет враждебности полностью реализоваться. Чересчур сильная создает чувство вины и превра-



Рис.** 8.4. Подражание агрессивным действиям образца в зависимости от последствий этих действий для образца и от вознаграждения за подражание [A. Bandura, 1965, p. **592]

щает наказывающего в объект для (ответного) нападения [E. Walster, E. Berscheid, G. W. Walster, 1973]. В каждом конкретном случае приходится тщательно взвешивать уместность ответного агрессивного действия. Чтобы такое действие оказывало желательный эффект на наказываемого, его уместность должна признаваться еще и этим последним, что предполагает такой уровень когнитивного развития наказывающего, который позволил бы ему поставить себя на место другого и взглянуть на происходящее его глазами (принятие роли). Одним из важнейших аспектов выступает здесь оценка намерений, стоявших за агрессивным поведением другого человека; она представляет собой атрибутивный процесс, являющийся фундаментом всякой реакции на агрессию на более поздних возрастных ступенях. 7-летний ребенок едва ли учитывает то обстоятельство, преднамеренно помешал ему (заставил его страдать) другой человек или же невольно. Но уже у 9-летних детей нечаянная агрессия возбуждает явно меньшую ответную агрессию, чем преднамеренная [D. W. Shantz, D. A. Voydanoff, 1973].

Достижение последующих уровней когнитивного развития, обеспечивающих принятие ролей и учет намерений другого человека, очевидно, также является одной из предпосылок процесса, способного играть решающую роль в регуляции враждебной агрессии и ее сдерживании, а именно процесса сопереживания (эмпатии) положению жертвы своих агрессивных стремлений. Способность и готовность к сопереживанию оказывают на агрессивную деятельность, как и на деятельность помощи, просоциальное влияние. Проникновение во внутреннее состояние жертвы агрессии, в ее страдания, которые субъект намерен вызвать (или уже вызвал), противоборствует желанию причинить вред этому человеку и в итоге тормозит агрессию. Обратное соотношение способности к сопереживанию и агрессивности неоднократно подтверждалось экспериментально [N. Feshbach, S. Feshbach, 1969; A. Mehrabian, N. Epstein, 1972]. Дети, более способные к сопереживанию, менее агрессивны. Родители их, разъясняя свои действия, ласково предупреждая и предоставляя ребенку свободу действий, дают ему возможность испытать себя, способствуют более дифференцированному когнитивному развитию [N. Feshbach, 1974; 1978].

Норма социальной ответственности и самооправдание при ее нарушении

Как и при действиях помощи, в сфере агрессии наряду с нормой взаимности определенным (превращенным) значением обладает и норма социальной ответственности. Речь

идет об определении того, в какой мере субъект агрессии несет ответственность за свое действие и его последствия. Так, маленького ребенка или человека, который не мог предвидеть последствий своего действия, наказывают меньше, чем ребенка старшего возраста или осведомленного о последствиях совершаемого деяния человека.

В конечном счете степень зависимости агрессивного действия от моральных норм едва ли проявляется где-либо отчетливее, чем в случаях нарушения моральных стандартов, сопровождающихся самооправданием субъекта перед или во время совершения действия. Например, агрессор может снять с себя ответственность за агрессию, оспаривая, что причинил страдание другому, или же доказывая, что агрессия была заслуженной [E. Walster et al., 1973]. Во всех случаях такого рода происходит явная рационализация. Яркими примерами этому служат психологические войны, показания военных преступников и активистов террористических групп. Бандура [A. Bandura, 1971b] выделил шесть типов самооправдания, призванных успокаивать угрызения совести и связанных с предпринятой или планируемой агрессией:

1. Снижение значимости предпринятой агрессии через односторонние сравнения; собственный агрессивный акт сопоставляется с худшими злодеяниями другого человека.
2. Оправдание агрессии тем, что она служит высшим ценностям (в случае инструментальной агрессии).
3. Отрицание своей ответственности.
4. Разделение ответственности и размывание четкого представления о ней; наблюдается прежде всего при коллективной агрессии, опирающейся на сильное разделение функций.
5. «Расчеловечивание» жертвы, ее дегуманизация. Агрессор отказывается признать за жертвой или за своим противником существование человеческих свойств и качеств.
6. Постепенное примирение. Появляется главным образом по мере того, как субъекту в результате названных выше способов самооправдания удается уменьшить исходную негативную самооценку.

Облегчающее агрессию влияние дегуманизации Бандура, Ундервуд и Фромсон [A. Bandura, B. Underwood, M. E. Fromson, 1975] продемонстрировали в одном из своих экспериментальных исследований. Испытуемые получали задание отвечать электрическим разрядом разной интенсивно-



Рис. 8.5. Зависимость интенсивности электроразряда, применявшегося в следующих друг за другом попытках решения задач, от дегуманизации подвергавшихся электроразряду людей и от эффективности этого наказания [A. Bandura, B. *Underwood, M. E. Fromson, 1975, p. 264}*

сти (от 1 до 10) в зависимости от сообщаемого им качества результатов рабочей (фиктивной) группы, участники которой совместно решали задачу, поскольку это якобы могло оказать влияние на эффективность работы данной группы. Таким образом, на испытуемых возлагалась обязанность осуществлять инструментальную агрессию ради повышения продуктивности мнимой рабочей группы (подобная экспериментальная схема в исследованиях агрессии весьма распространена). Для варьирования эффективности осуществляемого испытуемыми электроразряда последовательность высоких и низких достижений рабочей группы была организована таким образом, что в одной серии (функциональная связь) за наказанием (после плохого решения) следовало верное решение, а в другой (дисфункциональная связь) после наказания продолжались неудачи, так что создавалось впечатление неэффективности даже сильного наказания. Благодаря специально подстроенному «недосмотру» испытуемый получал возможность услышать перед началом опыта разговор экспериментатора с ассистентом, в котором последний отзывался об участниках рабочей группы в одном случае пренебрежительно (дегуманизирующе), в другом — почтительно (гуманизирующе), а в третьем — без каких-либо оценочных моментов.

Результаты отдельных серий исследования представлены на рис. 8.5. В целом испытуемые проявляли меньшую агрессивность (т. е. включали ток меньшей интенсивности) в случае, когда осуществляемое ими наказание улучшало результаты рабочей группы, чем когда наказание не имело никакого эффекта, оставалось дисфункциональным. «Гуманизированные» жертвы всегда наказывались мягче, чем «дегуманизированные», при нейтральном отзыве интенсивность наказания имела промежуточную величину. Если удар током не приводил к немедленному улучшению результатов, эффект дегуманизации проявлялся поистине в драматических формах: сила наказания резко возрастала (в то время как при нейтральных условиях и особенно в случае «гуманизации» после незначительного подъема вначале она снова уменьшалась). Весьма поучительным явился последующий опрос испытуемых, направленный на выявление различий в оценке ими своего противонормативного поведения. В табл. 8.6 приводятся данные о количестве испытуемых (в %), которые сочли только что примененное ими наказание справедливым и несправедливым. Варьирование эффективности наказания в отличие от типа характеристики жертв само по себе не оказало какого-либо влияния на самооценку. Телесное наказание «гуманизированных» жертв испытуемые рассматривали как несправедливое, однако по отношению к «дегуманизированным» жертвам они оказались свободными от подобных угрызений совести (причем особенно часто в случае, когда применение наказания не давало эффекта). Полученные данные наглядно показывают, как легко агрессивность может освобождаться от всякого сдерживающего влияния, если человеческое достоинство жертвы поставлено под сомнение, и как быстро человек находит при этом оправ-

Таблица 8.6

Количество испытуемых (в %), в зависимости от условий оценивших примененное наказание как справедливое и несправедливое [A. Bandura et al.. 1975, p. 265]

Условия	Справедливое	Несправедливое
Эффективность наказания:		
функционального	29	51
дисфункционального	23	57
Тип характеристики жертв:		
гуманизирующий	4	74
нейтральный	13	63
дегуманизирующий	61	23
Комбинация условий:		
функциональность и гуманизация	9	73
функциональность и нейтральная характеристика	25	58
функциональность и дегуманизация	50	25
дисфункциональность и гуманизация	0	75
дисфункциональность и нейтральная характеристика	0	67
дисфункциональность и дегуманизация	73	27

дания, освобождающие его от негативной самооценки (чувства вины), вызванной действиями, которые не могут быть оправданы с моральной точки зрения.

Из истории психологических исследований агрессии

Существуют три отличные друг от друга группы теорий агрессии, которые мы рассмотрим в той последовательности, в какой они создавались. Это теории влечения (или инстинкта), фрустрационная теория агрессии и теории социального научения (в том числе попытки, относящиеся к психологии мотивации). Теории влечения в современной психологии считаются устаревшими, а в последнее время это отношение распространилось отчасти и на фрустрационную теорию агрессии. Последняя явилась переходной ступенью от психоаналитической теории влечения к теориям социального научения; она положила начало новейшим исследованиям агрессии и сильно стимулировала их.

Теории влечения

В теориях влечения агрессия рассматривается как устойчивая диспозиция индивида, поэтому построены они довольно просто. В первоначальном варианте психоаналитической теории Фрейда [S. Freud, 1905] агрессия трактовалась как составная часть так называемого «Я-влечения», однако позднее [S. Freud, 1930], главным образом под влиянием первой мировой войны, Фрейд ввел в свою теорию в виде «влечения к смерти» самостоятельное агрессивное влечение. (Нет смысла останавливаться на теории Фрейда более подробно или обсуждать взгляды других представителей психоанализа, таких, как Адлер или неофрейдисты, ибо они уже давно никак не влияют на психологические исследования агрессии.) В переписке с Альбертом Эйнштейном о возможностях предотвращения войн Фрейд в 1932 г. указывал на инстинктивные основы человеческого стремления к разрушению, считая бесплодными попытки приостановить этот процесс. Благодаря общественному прогрессу разрушительному стремлению можно только придать безобидные формы разрядки.

Аналогичного понимания агрессии придерживается основоположник этологии Лоренц [K. Lorenz, 1963]. По его мнению, в организме животных и человека должна постоянно накапливаться особого рода энергия агрессивного влечения, причем накопление происходит до тех пор, пока в результате воздействия соответствующего пускового раздражителя она не разрядится (в частности, у некоторых видов животных подобная разрядка наблюдается при вторжении на территорию данной особи незнакомого представителя своего вида). Эта простая «психогидравлическая модель» критиковалась как этологами [R. A. Hinde, 1974], так и психологами [A. Montague, 1968; 1976] не только за рискованный перенос на человека результатов, полученных в исследованиях животных, или за планы снижения уровня агрессии цивилизованного человека путем организации различных состязаний и т. п., но и за недостаточную фактическую обоснованность. Критиками, однако, не оспаривается, что человеческая агрессия имеет свои эволюционные [R. Bigelow, 1972] и физиологические [R. E. Moyer, 1971; 1976] корни. К числу физиологических факторов агрессии относятся половые гормоны [E. E. Maccoby, C. N. Jacklin, 1974]. Хотя современное состояние исследований роли этих гормонов пока мало что дает для психологического изучения агрессии, все же пренебрегать их значением не следует. Более понятными и на сегодняшний день гораздо лучше изученными являются половые различия агрессивного поведения, обусловленные особенностями социализации. Проведенные исследования показывают, что в целом мальчики агрессивнее девочек, а мужчины агрессивнее женщин [E. E. Maccoby, 1966, p. 323—326; E. E. Maccoby, C. N. Jacklin, 1974]. По-видимому, у женщин агрессивные действия тормозятся сильнее. Проявив агрессию, они скорее будут реагировать на нее чув-

ством вины и страха [E. E. Maccoby, 1966]. Однако из анализа литературы по экспериментальным исследованиям видно, что картина не столь уж единообразна, как это могло бы показаться при поверхностном рассмотрели [A. Frodi, J. R. Macaulay, 1977; F Merz, 1979].

К представителям теорий влечения следует отнести также Мак-Дауголла V; McDougall, 1908, гл. 3]. В его перечне 12 основных инстинктов мы находим «агрессивность» с соответствующей ей эмоцией гнева. В более поздней редакции этого перечня V, McDougall, 1932], содержащей 18 мотивационных диспозиций (см. тзбл. 3.2), инстинкт агрессивности стал выглядеть следующим образом: Предрасположенность к гневу. Негодввание и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции». Этой формулировкой Мак-Дауголл фактически предвосхитил точку зрения фрустрационной теории агрессии Долларда и его коллег [J. Dollard et al., 1939].

Фрустрационная теория агрессии

В противоположность чисто теоретическим концепциям влечения фрустрационная теория, как она представлена в монографии 1939 г. Долларда и его соавторов, положила начало интенсивным экспериментальным исследованиям агрессии. Согласно этой теории, агрессия—это не автоматически возникающее в недрах организма влечение, а следствие Фрустраций, т. е. препятствий, возникающих на пути целенаправленных действий субъекта, или же ненаступления целевого состояния, к которому он стремился. Рассматриваемая теория утверждает, что, во-первых, агрессия всегда есть следствие фрустрации и, во-вторых, фрустрация всегда влечет за собой агрессию,

В приведенной выше формулировке оба эти постулата не подтвердились. Не всякая агрессия возникает вследствие фрустрации (в частности, с фрустрацией не связана ни одна "из форм инструментальной агрессии). И не всякая фрустрация повышает уровень стремления к агрессии (этого не происходит, например, если подвергшийся фрустрации человек воспринимает ее как непреднамеренную или как вполне оправданную). Так называемая гипотеза катарсиса (мы обсудим ее особо), согласно которой агрессивное поведение снижает уровень побуждения к агрессии, также не при всех обстоятельствах соответствует действительности.

Теория социального научения

Концепции агрессии, разработанные в русле теорий социального научения, ведут свое происхождение от теоретических представлений S — R-типа (прежде всего от Халла): в них различным образом определяются и поразному связываются между собой компоненты поведения, ответственные за его побуждение и направление. Наиболее влиятельными представителями этого течения являются Берковитц и Бандура. Первоначально Берковитц [L. Berkowitz, 1962] стоял на позициях, тесно связанных с фрустрационной теорией агрессии. Отказавшись от не выдерживающего критики постулата о том, что фрустрация всегда ведет к агрессии, он ввел две промежуточные переменные, одна из которых относилась к побуждению, а другая — к направленности поведения, а именно гнев (как побудительный компонент) и пусковые раздражители (запускающие или вызывающие реакцию ключевые признаки). Гнев возникает, когда достижение целей, на которые направлено действие субъекта, блокируется извне. Однако сам по себе он еще не ведет к поведению, определяемому побуждением данного типа. Чтобы это поведение осуществилось, необходимы адекватные ему пусковые раздражители, а адекватными они станут лишь в случае непосредственной или опосредованной (например, установленной с помощью размышления) связи с источником гнева, т. е. с причиной фрустрации. Таким образом, основополагающей для Берковитца здесь оказывается концепция поведения как следствия толчка (push), вписывающаяся в парадигму классического

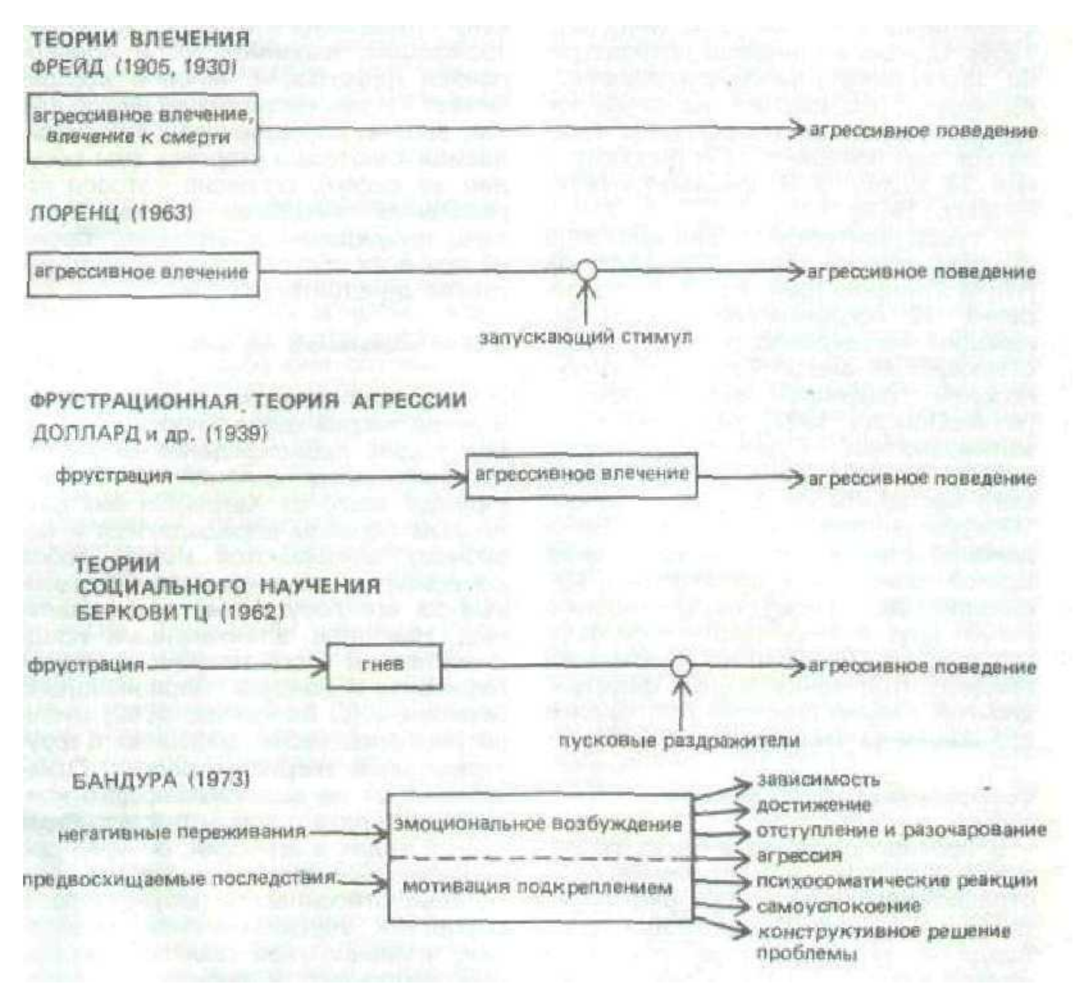


Рис. 8.6. Схема различных теорий агрессии. Гипотетические конструкты заключены в рамку [A. Bandura, 1973, p. 54}

обусловливания. Сам он дает следующее определение:

> «Сила агрессивной реакции на какое-либо препятствие представляет собой совместную функцию интенсивности возникшего гнева и степени связи между его побудителем и пусковым признаком» [L. Berkowitz, 1962, p. 33].

Позднее Берковитц [L. Berkowitz, 1974] расширил и видоизменил свою соответствующую лоренцовской модели врожденного запускающего механизма механистическую концепцию толчка. Пусковой раздражитель уже не является необходимым условием перехода от гнева к агрессии. Далее, допускается побуждение к агрессии раздражителями, связанными с обладающими подкрепляющим значением последствиями агрессивных действий, иными словами, в качестве дополнительной опоры своей концепции Берковитц привлекает парадигму инструментального обусловливания. Кроме того, предполагается, что появление релевантных агрессии ключевых раздражителей может повысить интенсивность агрессивного действия, например, замечаемое оружие в ситуации, воспринимаемой человеком как провокационная, так называемый эффект оружия [L. Berkowitz, A. Le Page, 1967].

Бандура [A. Bandura, 1973] больше

ориентирован на парадигму инструментального обусловливания, причем центральное место он отводит научению путем наблюдения за образцом. Эмоция гнева не является, по его мнению, ни необходимым, ни достаточным условием агрессии. Поскольку гнев представляет собой с точки зрения Бандуры всего лишь состояние возбуждения, получающее обозначение лишь постфактум, всякое эмоциональное возбуждение, идущее от негативно воспринимаемой стимуляции (скажем, шум, жара), может влиять на интенсивность агрессивных действий, если только действие вообще пойдет по пути агрессии. Ход такого действия не связан с простым запуском условных реакций, зависящих от предвосхищаемых последствий возможных действий, и никакое состояние эмоционального возбуждения, никакой побудительный компонент не являются для него необходимыми. Теоретическая позиция Бандуры, будучи многокомпонентной, ориентированной на теорию привлекательности концепцией поведения в духе притяжения (pull), представляет собой синтез традиций теории научения и когнитивных теорий мотивации. В первую очередь поведение определяется привлекательностью предвосхищаемых последствий действий. К числу таких решающих дело последствий относится не только подкрепление со стороны других людей, но и самоподкрепление, зависящее от соблюдения внутренне обязательных для личности стандартов поведения. Поэтому при одних и тех же особенностях ситуации вместо агрессии может быть выбрано действие совершенно иного типа, например: подчинение, достижение, отступление, конструктивное решение проблемы и т. д.

Основные положения концепций Фрейда, Лоренца, Берковитца и Бандуры в виде несколько упрощенных схем представлены на рис. 8.6. Более поздние теоретические подходы, базирующиеся на теории социального научения, в значительной мере объединяют их отказ от подчеркнутой простоты и строгости S — R-механизма за счет расширения роли когнитивных процессов в осмыслении ситуационной информации — тенденция эта восходит к Хайдеру [F. Heider, 1958]. К этим процессам относятся атрибуция состояний эмоционального возбуждения, интерпретация намерений других людей, объяснение как своего, так и чужого действия диспозициональными или ситуационными факторами, обозначение поведения как агрессии [H. A. Dengerink, 1976].

Наряду с Берковитцем и Бандурой среди авторов, сыгравших значительную роль в разработке данного направления, следует назвать и Фешбаха [S. Feshbach, 1964; 1970; 1974]. Как мы убедились, он внес существенный вклад в уточнение понятия «агрессия», а в более поздних работах и в выявление условий возникновения агрессии и индивидуальных различий агрессивности, соотнеся последние с общим когнитивным развитием. Фешбах придерживается точки зрения, очень близкой к типичным когнитивно-личностным и мотивационно-психологическим концепциям, таким, как концепции Корнадта [H.-J. Kornadt, 1974; 1983] и Олвеуса [D. Olveus, 1972], разбору которых посвящен один из последующих разделов.

Экспериментальное изучение агрессии

Во второй половине 50-х гг., еще до работ Басса [A. H. Buss, 1961] и Берковитца [L. Berkowitz, 1962], стимулировавших лабораторные экспериментальные исследования агрессии, большие усилия были приложены для измерения, прежде всего основанными на ТАТ методиками индивидуальных различий агрессивности, главным образом выраженности ее позитивной и негативной тенденций [см.: S. Feshbach, 1970, p. 180—184]. Данные, полученные с помощью различных ключевых категорий анализа содержания рассказов ТАТ, сопоставлялись с прямыми показателями агрессивного поведения (например, с оценками других людей, с наказуемыми проступками). В результате возникла довольно сложная картина, противоречивость которой исчезла после того, как исследователи

занялись вычленением с помощью ТАТ тенденции подавления агрессии, рассматривая ее как регулятор открыто агрессивного поведения. В начале 60-х гг., т. е. после разработки лабораторных экспериментальных исследований, в которых до сей поры индивидуальные различия никак не изучаются, эти усилия сошли на нет. И только в 70-е гг. возобновились попытки диагностики мотива агрессии, но уже посредством проективных методик [D. Olveus, 1972; H.-J. Kornadt, 1974].

Экспериментальное исследование агрессии началось с ответа на один нелегкий вопрос. Как, возбуждая агрессивность в лабораторном эксперименте, контролировать условия ее возникновения, измерять ее воздействие на поведение и не причинять при этом страдания испытуемым и не нарушать этических принципов? Как правило, испытуемый получает инструкцию, предписывающую ему осуществить электроразряд на другом человеке, выполняющем какое-либо задание. (В действительности этот человек, будучи помощником экспериментатора, никакого удара током не получал.) Разумеется, чтобы побудить испытуемого наказывать другого человека, требуется какой-либо фиктивный повод. Рассмотрим три экспериментальные процедуры, обычно применявшиеся в этих опытах. Первой из них была «машина агрессии» Басса [A. H. Buss, 1961]. Испытуемый с помощью электроразряда различной интенсивности должен был сообщать другому человеку, который в том же или в соседнем помещении выполнял задание на научение, о допущенных тем ошибках. Испытуемым говорилось, что таким образом они смогут оказывать влияние на успешность научения другого человека. Как правило, в их распоряжении находилось 10 различных интенсивностей электроразряда (минимальная из них должна означать успех). Помимо силы тока зависимыми переменными выступали количество, продолжительность и латентное время наказаний, последнее, скорее, отражало импульсивные тенденции наказывающего [L. Berkowitz, 1974]. Вторая процедура [L Berkowitz, 1962]— незначительное видоизменение первой. Испытуемый должен оценить работу (типа сочинения) другого и выразить свое мнение ударом тока определенной интенсивности. Удар током осуществлялся под предлогом обратной связи, направленной на улучшение результатов, и мог, как и в случае «машины агрессии», истолковываться (что и происходило на самом деле) в качестве просоциального акта [см.: R. A. Baron, R. J. Eggleston, 1972]. В последнее время появилось также немало исследований, в которых вместо электроразряда используются шумы различной силы, превосходящей болевой порог [D. A. Fitz, 1976].

Третья процедура—выполнение задания на скорость реакции — была предложена Тейлором [S. P. Taylor, 1965; 1967]. Испытуемые-мужчины соревновались с подставным партнером. Перед каждым туром им предлагалось выбрать одну из 5 интенсивностей тока, которую они могли применить к сопернику, если время реакции последнего превосходило время реакции испытуемого. Испытуемым также сообщалось, что их «противник» будет вести себя точно так же.

Типичные вариации условий заключались в предшествующем опыту оскорблении, т. е. в преднамеренном ударе током, нанесенном партнером, и в ожидании возможности ответить тем же. По данным самоотчета, испытуемых по степени агрессивности разделили на три группы: высокая степень, средняя степень (контрольная группа), низкая степень. Оказалось, что у испытуемых, склонных к подавлению своей враждебности (низкая степень), в отличие от испытуемых с высокой степенью возбуждения агрессивность проявляется тем меньше, чем сильнее предшествующее оскорбление. Хотя казалось бы, что предварительное оскорбление, примешивая к инструментальной агрессии еще и враждебную, должно было усиливать ее. Актуализованная агрессивность контролировалась главным образом с помощью опроса, направленного на выяснение ее типа, степени и состава (данные опроса, конечно, со-

относились с последующей силой ударов током). Применявшиеся в этих исследованиях экспериментальные ситуации являются весьма искусственными. Поэтому остается неясным, в какой мере полученные результаты обладают внешней (экологической) валидностью, иначе говоря, сохраняют или нет обнаруженные взаимосвязи свою силу для ситуаций повседневной жизни. Удар током был выбран исследователями, поскольку он весьма соответствовал строго бихевиористскому определению агрессии Басса и поскольку причинение физической боли считалось существенным признаком нападения. Однако в действительности это оказалось не так. В частности, в ситуации перемены ролей не было обнаружено никаких различий в силе ответных ударов током для случаев, когда перед этим испытуемый получал от своего противника реальные удары и когда он просто узнавал, током какой интенсивности противник предполагал его ударить [J. Schuck, K. Pisor, 1974]. Кроме того, сомнения вызывает и внутренняя валидность результатов, полученных при помощи машины Басса [см.: R. Hilke, 1977; H. Werbik, R. Munzert, 1978].

Лишь в очень немногих исследованиях испытуемые не включались в структуру весьма искусственного механизма наказания электротоком, а вовлекались в события, подстроенность которых заметна далеко не сразу [H.-J. Kornadt, 1974]. Однако в этих случаях всегда остается проблематичной этическая сторона дела, даже когда после эксперимента испытуемым все объясняют. Как показывают результаты уже рассмотренного исследования Бандуры и его коллег [A. Bandura et al., 1975], для многих испытуемых то, что им приходится делать, представляется сомнительным с моральной точки зрения.

Ситуационные факторы агрессивного поведения

О них благодаря активно ведущимся в последнее десятилетие исследованиям агрессии многое уже известно. Ниже будет проанализирована та роль, которую в мотивации агрессии играют следующие факторы: намерение, приписываемое нападающему; ожидания достижения цели и возмездия за осуществленную агрессию; способствующие агрессии ключевые раздражители; удовлетворение, приносимое достигнутыми в ходе агрессии результатами; самооценка (чувство вины); оценка со стороны других людей. Значение каждого из них мы рассмотрим на примере какого-либо одного исследования.

Намерение

Когда человек видит, что другой собирается на него напасть или помешать ему, то решающим оказывается прежде всего то обстоятельство, приписываются ли этому другому агрессивные намерения и враждебные по отношению к себе планы [см.: M. D. Maselli, J. Altrocchi, 1969]. Для начала агрессии нередко бывает достаточно одного только знания о том, что другой питает враждебные намерения, даже если субъект еще и не подвергся нападению [J. Greenwell, H. A. Dengerink, 1973]. Вместе с тем если противник заранее просит извинить его за агрессивное действие, то очень часто гнев не возникает вообще и ответной агрессии не происходит [D. Fillmann, J. Cantor, 1976]. В проведенном по этой схеме с некоторыми добавлениями исследовании Цумкли [H. Zumkley, 1979a] показал, что этот эффект основан на различной атрибуции мотивации, т. е. на приписывании субъектом другому враждебных или безобидных намерений. Как только субъект решит, что другой намерен ему навредить, и возникнет гнев, то изменить после этого такую атрибуцию можно лишь с большим трудом, чем и объясняется так называемый эффект персеверации атрибуции [см.: L. Boss, 1977, p. 204 и далее].

Если же субъект придет к выводу, что инцидент был непреднамеренным или что произошла ошибка, то гнев, желание мести и стремление к ответной агрессии могут быстро пройти. Например, в эксперименте Маллика и

Мак-Кэндлесса [S. K. Mallick, D. R. McCandless, 1966] подставной испытуемый, работавший вместе с испытуемыми-детьми, мешал им довести действие до конца и тем самым добиться обещанного вознаграждения. После того как дети получали возможность наказать этого человека, уменьшения агрессивности не наблюдалось. И напротив, она сразу же исчезала, как только им сообщали, что причиной созданного этим испытуемым препятствия была неумелость. В другом исследовании [T. W. Nickel, 1974], где применялась методика Басса, испытуемые, до того как получить возможность наказывать другого, сами подвергались сильным ударам током. Непосредственно перед сменой ролей экспериментатор сообщал им, что по ошибке клавиши электроаппарата оказались неправильно подсоединенными и поэтому им вместо слабого электроразряда пришлось терпеть очень сильный. В этом случае испытуемые пользовались разрядом более низкой интенсивности, чем применявшийся по отношению к ним самим.

Ожидание достижения цели агрессии и возмездия за агрессивное поведение

Пока субъект располагает возможностями совершения прямой агрессии, реализация которых не представляет трудностей, ожидание вероятности нанесения вреда жертве и тем самым достижение цели агрессивного действия играют незначительную роль. Существенное значение это ожидание приобретает лишь в том, практически еще не исследованном случае, когда ответная агрессия субъекта не может достигнуть инициатора агрессии непосредственно, например нет возможности с ним встретиться или же субъект боится такой встречи. Тогда может последовать непрямая агрессия типа нанесения ущерба или собственности агрессора, или его репутации. Вероятность, что подобные косвенные агрессивные действия на самом деле поразят агрессора, весьма различна и является в качестве ожидания последствия результата действия (т. е. его инструментальности) одним из решающих детерминантов действия. Например, если единственное, что человек может сделать, состоит в жалобе на агрессора начальнику, а поведение последнего не позволяет надеяться на его заинтересованность в содержании жалобы и в принятии им мер, то часть возникшей агрессивной тенденции останется нереализованной и сохранится на будущее [H. Zumkley, 1978; см. также ниже].

Если же прямая агрессия возможна, то решающее значение приобретает ожидание иного рода, а именно вероятность ответа на агрессию субъекта также агрессией (т. е. что в результате своего агрессивного акта субъект снова превратится в жертву). Как уже отмечалось, такого рода ожидания вытекают из принципа возмездия, позволяющего надеяться на восстановление справедливости [J. S. Adams, S. Freedman, 1976; E. Walster, E. Berscheid, G. W. Walster, 1973]. Вопрос в том, не отменяет ли ожидание ответного возмездия самого принципа возмездия. В общем случае это, по-видимому, не так, о чем свидетельствуют, в частности, результаты исследования Бэрона [R. A. Baron, 1973]. В его эксперименте испытуемые подвергались ударам тока и оскорблению (т. е. враждебному нападению). Перед тем как они в свою очередь получали возможность наказать агрессора, экспериментатор сообщал им либо что на этом эксперимент будет закончен (группа с низким ожиданием возмездия), либо что смена ролей произойдет, если останется время (группа с умеренным ожиданием возмездия), либо что смена ролей произойдет еще раз (группа с высоким ожиданием возмездия). Как видно из рис. 8.7, различия в ожидании возмездия едва ли повлияли на применявшуюся испытуемыми интенсивность тока. Напротив, испытуемые контрольной группы, не подвергавшиеся предварительно ни ударам тока, ни оскорблению, принимали во внимание ожидание возмездия и при высокой вероятности ответной агрессии использовали ток более низкой интенсивности (эти результаты подтверждает и другое исследование [см.: R. A. Baron, 1974]).

В действенности ожидания возмездия решающим оказывается обстоятельство, подвергся субъект нападению или нет. Если субъект стал жертвой агрессии, то он осуществляет принцип возмездия, даже когда вероятность ответного возмездия велика. Исключение из этого правила Шортелл, Эпштейн и Тэйлор [J. Shorten, S. Epstein, S. P. Taylor, 1970] наблюдали лишь в ситуации сильной угрозы, когда наказываемый располагал возможностью сверхсильного возмездия (ударом, интенсивность которого в два раза превышала максимальную). В этих условиях наказывающие прибегали к току более слабой интенсивности по сравнению с тем, которым они пользовались при отсутствии возможности сверхсильного ответного удара. Денгеринк и Левендаски [H. A. Dengerink, P. G. Levendusky, 1972] наблюдали также снижение агрессивности в случае, когда оба противника располагали возможностями сверхсильного возмездия и ими не пользовались, т. е. когда существовало «равновесие страха» (ситуация, несколько напоминающая стратегию паритета сверхдержав, владеющих ядерным оружием).

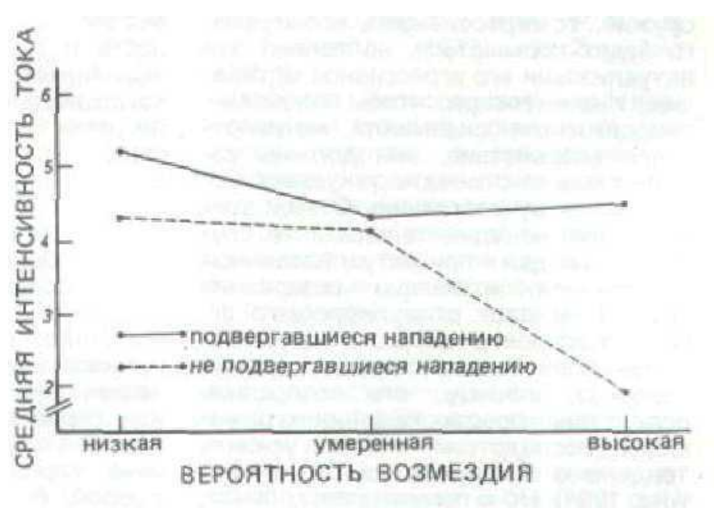


Рис. 8.7. Интенсивность гока, применявшаяся испытуемыми, при различной вероятности возмездия [Я. А. Вагоп, 1973]

С точки зрения модели «ожидаемой ценности» полученные результаты дают довольно сложную картину. С одной стороны, переменная ценности указывает на непосредственные последствия результатов действия (позитивная привлекательность возмездия или расплаты). Соответствующая ей переменная ожидания значима только при непрямой агрессии и лишь в той мере, в какой оказывается неясным, настигнет ли агрессора агрессивное действие субъекта и будет ли сила этого действия соответствовать намеченной (инструментальность действия или достижения желательных последствий). С Другой стороны, переменная ценности включает негативную привлекательность ответного возмездия (опосредуемое противником последствие действия). Соответствующей переменной ожидания является инструментальность осуществляемого субъектом возмездия как приводящего и в какой мере к ответному возмездию со стороны наказуемого. Таким образом, решающей переменной ожидания является не ожидание результата действия (вероятность адекватного наказания агрессора субъектом), а инструментальность результата действия для одного из последствий (ответного возмездия).

Такое положение дел имеет место, по-видимому, для всех мотиваций социального характера, особенно для мотивации аффилиации (я любезен с тем, чтобы и другие по отношению ко мне были любезны). В случае мотивации власти, помощи и агрессии оно наблюдается всегда, когда действие подчинено принципу взаимности, т. е. всегда, когда субъект принимает в

расчет ответную власть, надеется на благодарность и признательность, боится ответного воздействия. Насколько нам известно, это обстоятельство пока не учитывалось при построении теоретических моделей; планомерно не исследовалось и то, каким образом характерные для мотивации агрессии переменные ценности и ожидания взвешиваются и связываются между собой. Как свидетельствуют последние из рассмотренных результатов, чтобы негативная привлекательность сверхсильного ответного возмездия стала действенной, достаточно одной лишь его *возможности,* уточнение его вероятности (инструментальности), по-видимому, ничего не меняет.

Благоприятствующие агрессии ключевые раздражители

Особенности контекста влияют на оценку ситуации, указывая субъекту, какой смысл ей следует приписать (атрибутировать). С одним из примеров их роли мы уже познакомились— это так называемый эффект оружия [L. Berkowitz, A. Le'Page, 1967]. Если в лабораторном помещении находится оружие, то агрессивность испытуемого будет повышаться, но только при актуализации его агрессивной мотивации. Иначе говоря, чтобы ключевые раздражители оказывали мотивирующее воздействие, они должны содержательно отвечать текущему мотивационному состоянию. С этой точки зрения не удивительны и те случаи, когда даже при актуализованной агрессивной мотивации созерцание оружия не дает стимулирующего агрессию эффекта или даже сдерживает ее: если человек считает оружие чересчур опасным, его созерцание вследствие предвосхищения угрожающих последствий может усилить тенденцию избегания [см.: L. Berkowitz, 1964]. Но и помимо этого случая, эффект оружия наблюдается не всегда [см.: H. D. Schmidt, A. Schmidt-Mummendey, 1974]. Он отсутствует, в частности, если испытуемый подозревает, что оружие специально положено как стимулирующее агрессию средство [C. W. Turner, L. S. Simons, 1974].

Усиление мотивации под воздействием ключевых раздражителей, соответствующих по своему содержанию наличному мотивационному состоянию, было продемонстрировано в исследовании Джина и Стоннера [R. G. Geen, D. Stonner, 1973]. После того как часть испытуемых подверглась агрессии {ударам тока), все испытуемые смотрели фильм об одном из матчей чемпионата по боксу, который трем экспериментальным группам был представлен по-разному. Первой группе было сказано, что это матч-реванш после поражения одного из его участников, второй — что это матч профессиональных боксеров и дерутся они за деньги, третья группа никаких объяснений не получала. После этого испытуемые должны были научить чему-либо другого человека (помощника экспериментатора), наказывая его за ошибки ударами тока. Полученные результаты вполне соответствуют основному принципу эффекта оружия, согласно которому совпадение содержания мотивации и ключевого раздражителя эту мотивацию усиливают. Испытуемые, перед просмотром фильма подвергшиеся агрессии, проявляли большую агрессивность в случае, когда считали матч вызванным желанием реванша, чем когда воспринимали его как бокс ради денег (сам фильм в обоих случаях был одним и тем же). Для испытуемых, не подвергавшихся предварительно агрессии, соотношение оказалось обратным: профессиональный бокс в большей мере стимулировал их агрессивность, чем матч-реванш.

Впрочем, немаловажно и то, воспринимает ли субъект реальные сцены насилия, наблюдаемые после провоцирующей агрессию стимуляции, как справедливые или несправедливые. В первом случае он мстит человеку, спровоцировавшему его на агрессию, более сурово, чем когда та же сцена интерпретируется им как несправедливая или же как не реальная, а подстроенная [W.-H. Meyer, 1972]. О существовании эффекта оружия свидетельствует и уголовная статистика:

«Между количеством находящегося в распоряжении населения огнестрельного оружия и частотой убийств существует тесная и, по всей вероятности, причинная взаимосвязь, что недвусмысленно удостоверяет опыт, накопленный Соединенными Штатами за последние 10—20 лет. С ростом обладания оружием (сегодня оружие имеется примерно у половины американских семей) количество убийств по стране также растет. Уже к 1968 г. огнестрельное оружие, находящееся в частном владении, по-видимому, составляло 90 миллионов единиц, в том числе 24 миллиона револьверов. В южных штатах, где оружием обладают уже не 50, а 60% семей, убивают чаще. По сравнению с 1960 г. количество убийств, совершенных в Соединенных Штатах, в 1975 г. утроилось, перевалив при этом за 14 000. Доля людей, убитых огнестрельным оружием, возросла в среднем с 55 до 68%.

...В Кливленде доля убийств из огнестрельного оружия возросла с 54 до 81%. При этом ножи стали использоваться реже, доля совершенных с их помощью убийств упала с 25 до 8%.

...Анализ убийств показывает, что большинство из них было предпринято вне связи с другими насильственными преступлениями. Лишь 7% убийств сопутствовало в Кливленде взломам, грабежам, захватам заложников или другим преступлениям. Большинство убийств не было результатом хладнокровно рассчитанного и заранее обдуманного деяния. По большей части речь шла о столкновениях, развившихся из ссор между родственниками, друзьями или знакомыми, т. е. об импульсивном насилии, совершенном в ходе борьбы за «справедливость» или из желания мести. В подобных ситуациях как раз и применяется находящееся под рукой оружие, причем без оглядки на опасность для жизни. Раньше таким оружием обычно был нож, теперь же все чаще им становится легко доступный пистолет. Поскольку при использовании огнестрельного оружия смертельный исход наступает в 5 раз чаще, чем при применении ножа, рост числа убийств не должен удивлять» [Frankfurter Allgemeine Zeitung от 21.9. 1977, S. 8].

Удовлетворение, приносимое достигнутым в ходе агрессии результатом

Результаты приведенного выше исследования Джина и Стоннера [R. G. Geen, D. Stonner, 1973] можно также объяснить, исходя из различной ценности фильма о боксе для удовлетворения текущих потребностей субъекта. Для человека, подвергшегося агрессии и думающего о возмездии, восприятие поединка боксеров после испытанного одним из них поражения сопровождалось замещающим переживанием, отражавшим, возбуждавшим и умножавшим надежды на отмщение, что, видимо, и приводило к усилению мотивации.

В связи с этим возникает вопрос: не упустил ли Бандура при анализе условий научения по образцу (имитационного научения, научения по модели) упомянутый мотивационный процесс как одну из решающих предпосылок научения? Михаэлис [W. M. Michaelis, 1976, p. 79 и далее] отметил, что в классическом эксперименте Бандуры, Д. и С. Россов [A. Bandura, D. Boss, S. A. Boss, 1961] по имитации детьми продемонстрированной взрослым агрессии испытуемым-детям свойственна очень высокая игровая мотивация, которая и обусловила имитацию. Еще в 1962 г. Дейч [M. Deutsch, 1962] говорил, что между способностью к имитации и мотивацией следовало бы провести более четкое разграничение. Но выяснение роли мотивации в процессе имитации началось лишь в самое последнее время. Эта проблема включает в себя и вопрос об атрибуции мотивационных переменных. Например, приписывает ли субъект дурные намерения агрессору, за поведением которого он наблюдает, и как расценивает собственное имитирующее поведение [J. Joseph, T. Kane, P. Nacci, J. T. Tedeschi, 1977; H. Zumkley, 1979b]?

Наиболее непосредственное удовлетворение субъекту приносят любые реакции жертвы, выражающие ее страдание, прежде всего реакции, свидетельствующие об испытываемой ею боли. Если враждебная агрессия базируется на принципе возмездия, то максимальное удовлетворение принесет созерцание боли заранее определенной силы. Подобное созерцание сокращает агрессивную мотивацию вплоть до нулевого уровня и одновременно закрепляет агрессивное поведение в аналогичных ситуациях. Причинение незначительной боли не полностью удовлетворит субъекта и сохранит остаточную агрессивную тенденцию [см. ниже, а также: H. Zumkley, 1978]. Чересчур сильная боль вызовет чувство вины и тенденцию к компенсации причиненного вреда. Проверка всех этих положений предполагает измерение стандарта

возмездия (аналогичного задаваемому уровнем притязаний); насколько нам известно, оно пока не осуществлялось. Имеется ряд исследований, продемонстрировавших снижение агрессии под влиянием выражения боли жертвой [H. A. Dengerink, 1976]. Однако Бэрон [R. A. Baron, 1974a] наблюдал также и повышающее агрессию действие реакций боли у рассерженных испытуемых, если перед этим им сообщали об отсутствии просоциального, т. е. способствующего научению, действия тока. Вместе с тем испытуемые, не подвергавшиеся агрессии, при проявлении жертвой признаков боли уменьшали интенсивность электроразряда. Решающими факторами усиления агрессии под влиянием реакций боли являются: провоцирующее агрессию поведение жертвы, сильный гнев подвергшегося нападению субъекта и (или) привычность к высокому уровню агрессивности (с чем мы сталкиваемся, например, имея дело с постоянно применяющими насилие преступниками). В этих случаях болевые реакции жертвы служат признаками успешности агрессивного действия и оказывают на него подкрепляющее влияние [D. P. Hartmann, 1969]. Выражение боли, как показали Фешбах, Стайлс и Биттер [S. Feshbach, W. B. Stiles, E. Bitter, 1967], может обладать определенным подкрепляющим значением и при выполнении заданий на вербальное научение [см. обзор: B. G. Rule, A. R. Nesdale, 1976].

Самооценка

Процессы самооценки представляют собой решающий детерминант агрессивности субъекта, уровень самооценки регулирует внутренне обязательные нормативные стандарты, которые могут как препятствовать, так и благоприятствовать свершению агрессии. Если в результате несправедливого (по мнению субъекта) нападения, оскорбления или намеренно созданного препятствия будет задето и умалено его чувство собственного достоинства (его нормативный уровень), то агрессия будет нацелена на восстановление своего достоинства осуществлением возмездия [S. Feshbach, 1964]. В случае избыточной агрессии тот же принцип, а также присвоенные субъектом общезначимые моральные нормы приведут к самоосуждению, чувству вины, угрызениям совести, короче, к негативной самооценке. В рассмотренных исследованиях [в частности, в исследовании Басса: A. H. Buss, 1966] уменьшение агрессии под влиянием проявлений жертвой признаков боли было, по-видимому, опосредовано процессами самооценки. Этому вопросу пока посвящено мало исследований, результаты и процедура проведения которых были бы убедительны [H. A. Dengerink, 1976, p. 74 и далее]. Попытки такого рода мы еще обсудим при анализе индивидуальных различий агрессивности.

Нормативные стандарты, определяющие в сфере агрессии, что человек считает дозволенным и недозволенным, регулируют его агрессивные действия не автоматически. Чтобы стандарты самооценочного характера оказались действенными, на них должно быть направлено внимание субъекта, т. е. должно возникнуть состояние так называемой «объективации самосознания», наблюдаемое, когда внимание обращается на какие-либо части или атрибуты себя самого, например когда человек видит себя в зеркале. (Более подробно результатами и теоретическими положениями этого направления исследований, зачинателями которого стали Дювел и Виклунд [S. Duval, R. A. Wicklund, 1972] мы займемся в гл. 12.) С одним из примеров смягчающей (в смысле подчинения поведения общезначимым нормам) агрессию «объективации самосознания» мы встречаемся в исследовании Шейера, Фенигстейна и Басса [M. F. Scheier, A. Fenigstein, A. H. Buss, 1974]. В этом эксперименте испытуемые-мужчины должны были, согласно процедуре Басса, ударять током женщину, причем над аппаратом, посредством которого осуществлялись электроразряды, у части испытуемых помещалось позволяющее им видеть себя зеркало. Интенсивность тока у испытуемых, видевших себя в зеркало, оказалась значи-

тельно меньшей, чем у остальных, что полностью соответствовало норме: мужчина не должен применять к женщине физического насилия.

Таким образом, «объективация самосознания» как бы цивилизует людей, заставляет их в большей мере соблюдать требования морали, иными словами, их действия начинают сильнее соответствовать признаваемым в качестве обязательных общепринятым и личным нормам. Это подтверждалось неоднократно. Установлено, например, что сообщаемое испытуемым позитивное или негативное отношение к телесным наказаниям соответствует его реальным агрессивным действиям (использовалась процедура Басса) лишь в случае, когда он может видеть себя в зеркале [C. S. Carver, 1975]. В отсутствие ситуационной «объективации самосознания» (с помощью зеркала) тесная взаимосвязь оценки собственной агрессивности (по данным самоотчета) с фактическими ее проявлениями наблюдалась лишь у испытуемых, предрасположенных к повышенной чувствительности к себе (private self-consciousness), что устанавливалось с помощью специального опросника [M. F. Scheier, A. Fenigstein, A. H. Buss, 1978]. Иными словами, чтобы индивидуальные различия в мотивированных нормами агрессивных действиях могли регулировать реальное агрессивное поведение субъекта соответственно его собственным устойчивым нормативам, ценностям и противостоять непосредственным влияниям ситуации, необходима определенная «объективация самосознания». Что же, однако, происходит, когда субъект находится в стимулирующем агрессию состоянии сильного гнева? При «объективации самосознания» в этом случае должно усиливаться не только приглушающее агрессию осознание норм, но и гнев.

Выяснению этого вопроса было посвящено исследование Шейера [M. F. Scheier, 1976], в котором испытуемые-мужчины с помощью процедуры Басса доводились подставным испытуемым (также мужского пола) до состояния гнева, а затем получали возможность осуществить ответную агрессию. Под воздействием спровоцированного гнева и ситуационно объективированного (зеркалом) самосознания диспозициональная чувствительность к себе вела не к уменьшению, а к усилению ответной агрессивности, в то время как при отсутствии гнева наблюдалась противоположная тенденция. Отсюда следует, что аффект гнева при «объективации самосознания», заполняя все чувства субъекта, затушевывает значимость нормативных ценностей в саморегуляции действий и их влияние сходит на нет.

Оценка другими людьми

Поскольку эта оценка по сравнению с самооценкой легче поддается манипуляции в эксперименте ситуационными переменными, в ряде исследований было вскрыто ее значение как предвосхищаемого субъектом последствия агрессии и как действенного мотивационного стимула. Бэрон [R. A. Baron, 1974b] в одном из своих экспериментов заставил часть испытуемых поверить, будто применение тока высокой интенсивности служит признаком «мужественности» и «зрелости». При задании такого критерия внешней оценки испытуемые, даже когда они ожидали сверхсильного ответного удара, действовали более агрессивно, чем представители контрольной группы.Усиливающий или тормозящий агрессию эффект оказывает уже само присутствие других лиц, которым субъект приписывает определенное отношение к агрессивности. У Бордена [R. Borden, 1975] в первой части опыта присутствовали наблюдатели, воспринимавшиеся испытуемыми либо как склонные к агрессии (тренер университетского клуба каратистов), либо как отвергающие ее (один из основателей «Общества против ядерной экспансии»). Если за экспериментом следил «агрессивный» наблюдатель, то испытуемые действовали более агрессивно, чем в присутствии наблюдателя-пацифиста. Как только «агрессивный» наблюдатель уходил, используемая первой подгруппой интенсивность тока снижалась до уровня, характерного для

подгруппы с наблюдателем-пацифистом (у последней подгруппы после ухода наблюдателя интенсивность тока по-прежнему оставалась низкой).

В описанных исследованиях подставными лицами выступали малознакомые реальным испытуемым люди. Когда же предварительно их близко знакомили друг с другом, то последующая агрессия уменьшалась [W. H. Silverman, 1971]. Очевидно, в этом случае больший вес приобретают мысли об оценке своего агрессивного действия партнером, с которым субъект только что дружески беседовал. В конечном счете не следует также забывать, что все эти искусственные эксперименты с электроразрядами могут осуществляться лишь при условии, что испытуемый точно следует инструкциям экспериментатора и является в его глазах «понятливым» и проявляющим готовность к сотрудничеству. До каких пределов может дойти агрессия испытуемых при подобном послушании экспериментатору, продемонстрировал сенсационный эксперимент Милгрэма [S. Milgram, 1963], в котором агрессия осуществлялась испытуемыми при все усиливавшихся (фиктивных) криках боли жертв.

Эмоция гнева и общее состояние возбуждения

Одним из спорных моментов пока еще остается вопрос: является ли гнев достаточным, необходимым или просто благоприятствующим условием агрессивного поведения? Берковитц [L. Berkowitz, 1962] считает гнев решающим опосредующим звеном между фрустрацией и агрессией. Иначе говоря, гнев, по его мнению, необходим, но не достаточен, ибо для наступления враждебной агрессии требуются еще запускающие раздражители как факторы направления действия (см. рис. 8.6). Бандура [A. Bandura, 1973] трактует гнев как один из компонентов общего возбуждения, которое способствует агрессии, только если в данных ситуационных условиях агрессия доминирует, а ее предвосхищаемые последствия не оказываются в целом чересчур неблагоприятными. Современное состояние исследований свидетельствует в пользу третьей позиции [B. G. Rule, A. R. Nesdale, 1976], более сходной с точкой зрения Берковитца, чем Бандуры. Эмоциональные состояния, переживаемые в форме гнева, выполняют, по-видимому, функцию не только побуждения, но и направления, усиливая интенсивность обращенных на вызвавшую гнев причину агрессии, а также ускоряя ее совершение.

Имеющиеся на сегодня данные не оставляют сомнений в том, что гнев, возникающий в результате фрустрации и неправомерных или враждебных актов, повышает готовность к направленной на его источник агрессии. Однако не решен ряд вопросов. Например, может ли гнев утихать вследствие замещающего переживания агрессивных актов, совершенных кем-то другим, и приводить тем самым к снижению агрессии? К этому вопросу мы вернемся при обсуждении проблемы катарсиса, здесь же коснемся двух других спорных моментов. Повышает ли гнев агрессию и тогда, когда субъекту нетрудно предугадать ее негативные последствия? И могут ли состояния эмоционального возбуждения, вызванные источниками, отличными от фрустрации или нападения, суммироваться с наличным аффектом гнева и вести к усилению интенсивности результирующей агрессии? Каковы условия, ведущие к такого рода (ошибочной) атрибуции состояния эмоционального возбуждения?

Линейная зависимость между силой гнева и интенсивностью агрессии именно потому наблюдалась неповсеместно, что по мере усиления агрессии увеличивается также и страх перед ее предвосхищаемыми последствиями (не считая ярости и агрессивного взрыва чисто импульсивного характера). Предвидя возможность сильного возмездия, человек постарается сдержаться [J. Shorten et al., 1970]. Субъект может также опасаться зайти слишком далеко и наказать другого чересчур сильно, что вызовет угрызения совести (негативная самооценка) или осуждение со стороны

окружающих (негативная оценка другими людьми). Берковитц, Лепински и Ангуло [L. Berkowitz, J. P. Lepinski, E. J. Angulo, 1969] попытались с помощью ложной обратной связи о (мнимо) физиологически измеренном состоянии возбуждения индуцировать гнев трех различных интенсивностей. Сначала испытуемый сталкивался с плохим обращением со стороны другого (подставного) испытуемого. Затем при применении процедуры Басса испытуемые, у которых возникал гнев средней силы, пользовались более интенсивными и продолжительными электроразрядами, чем испытуемые со слабым или же очень сильным гневом. Неожиданную нелинейность отношения между гневом и агрессивностью авторы объясняют тем, что гнев максимальной силы кажется испытуемым неуместно высоким и поэтому приводит к процессу торможения.

Дополнительные источники возбуждения

При анализе проблемы воздействия дополнительных источников возбуждения оказалось, что повышающий агрессивность эффект суммирования появляется, когда испытуемый приписывает источнику гнева создание общего возбуждения [см. обзор в: B. G. Rule, A. R. Nesdale, 1976]. Дополнительными источниками возбуждения были: кратковременное физическое напряжение; сексуально возбуждающие истории, фильмы или картинки; шумы; стимулирующие препараты. Существенное для суммирования значение имеют, по меньшей мере, четыре условия.

Во-первых, наличный аффект гнева не должен быть чересчур слабым. Так, Циллман, Кэтчер и Милавски [D. Zillman, A. H. Katcher, B. Milavski, 1972] наблюдали эффект суммирования, только когда провокация, следовавшая после 2,5 мин физического напряжения, была достаточно сильной. Кроме того, при более сильной провокации различие между высоким и низким фоновыми напряжениями сказывалось сильнее.

Во-вторых, дополнительные источники возбуждения не должны вызывать слишком сильного отвращения, что обнаружилось при использовании чрезмерной жары. Так, в эксперименте Бэрона и Белла [R. A. Baron, P. A. Bell, 1975] подвергавшиеся агрессии испытуемые указывали на преобладание у них желания избавиться от жары, что плохо сочетается с тенденцией к агрессии против другого испытуемого.

В-третьих, решающую роль играет, по-видимому, временная последовательность источников возбуждения. По крайней мере, она оказывается важной в случае эротической стимуляции. Более высокой агрессия становится, когда общее возбуждение предшествует порождающему гнев нападению на субъекта, а не при возбуждении в промежутке между нападением и возможностью возмездия. Здесь проявляется так называемый эффект новизны в интерпретации собственного состояния возбуждения [E. Donnerstein, M. Donnerstein, R. Evans, 1975]. Наряду с временной последовательностью определенное значение имеет промежуток времени между воздействием обоих источников возбуждения и последующей возможностью возмездия. Чем больше этот интервал, тем менее отчетливо выступают условия возникновения дополнительного возбуждения и тем скорее субъект ошибочно атрибутирует это возбуждение источнику гнева. Эти гипотезы подтвердились в исследовании Циллмана, Джонсона и Дея [D. Zillman, R. Johnson, K. Day, 1974]. При отсрочке во времени возможности возмездия агрессия могла проявляться интенсивнее, чем без такой отсрочки.

В-четвертых, значимы все предоставляемые ситуацией указания на происхождение возбуждения. Согласно двухфакторной теории эмоций Шехтера [S. Schachter, 1964], всякое состояние возбуждения должно быть когнитивно означено. Например, если человек не знает, что его возбуждение вызвано фармацевтическим препаратом, он возлагает ответственность за него на текущие события, и в зависимости от особенностей ситуации это может породить самые разные эмоции [S. Schachter, J. E. Sin-

ger, 1962]. Наиболее простым анализ ситуации оказывается, когда указание на источник возбуждения дает экспериментатор. Так, в исследовании Джина, Раковского и Пигга [R. G. Green, J. J. Rakovsky, R. Rigg, 1972] испытуемые, читая рассказ с сексуальным подтекстом, получали удары тока от подставного партнера. Прежде чем им предоставлялась возможность отомстить последнему, экспериментатор убеждал их в том, что их эмоциональное состояние вызвано электроразрядом, либо прочитанной историей, либо каким-то препаратом. В двух последних случаях испытуемые сердились меньше и пользовались током меньшей интенсивности, чем в случае, когда ответственность за возникшее эмоциональное состояние приписывалась ударам током.

Индивидуальные различия и предпосылки концепции мотива агрессивности

В начальный период исследований агрессии, т. е. в середине 50-х гг., были предприняты попытки объяснения индивидуальных различий—от непосредственно наблюдаемых способов осуществления агрессии до весьма обобщенных личностных конструктов типа агрессивности и подавления агрессии [см.: S. Feshbach, 1970, p. 180—181]. В поисках средств измерения личностных конструктов исследователи , воодушевленные эффективностью методики измерения мотива достижения [D. C. McClelland et al., 1953], разрабатывали прежде всего методики, основанные на ТАТ. Однако в начале 60-х гг. после создания лабораторных процедур с использованием электроразряда [A. H. Buss, 1961] эти методики отступили на задний план. Возможность манипуляций ситуационными факторами благоприятствовала упрочению позиций теории социального научения, что привело к пренебрежению межличностными различиями и нанесло тем самым ущерб мотивационно-психологическому, т. е. менее одностороннему, анализу условий агрессивных действий. Индивидуальные различия в восприятии экспериментальной ситуации и в готовности пойти на явно агрессивные действия потонули среди статистических погрешностей полученных данных. Это обстоятельство тем более весомо, что в типичном эксперименте возбуждается, как правило, довольно подвижная смесь инструментальной и враждебной агрессии. Неконтролируемые в выборках индивидуальные различия в значительной степени были причиной того, что, несмотря на идентичные ситуационные условия, эксперименты нередко давали противоречивые результаты и, как следствие, уточнение условий агрессии не продвигалось вперед.

Личностные характеристики

Когда исследователи начали обращаться к личностным свойствам, средства измерения которых были разработаны для совсем иных целей, результаты оказались довольно плодотворными, что мы покажем на нескольких примерах. Затем мы займемся предпосылками построения концепции мотива, подготовленными уже самыми первыми попытками выявить с помощью ТАТ диспозициональные различия готовности к агресии и соотнести их с наблюдаемым агрессивным поведением. Эта концепция мотива связана с анализом специфических особенностей ситуации, но не с тем, который вытекает из теории свойств, а с тем, который осуществляется при третьем взгляде на поведение (см. гл. 1} и который направлен на выяснение взаимодействий ситуационных и личностных факторов.

Одним из средств, позволяющих провести различия между людьми по степени их агрессивности, является четвертая шкала MMPI (Многостадийный личностный опросник штата Миннесота). Уилкинс, Шарфф и Шлоттманн [J. L. Wilkins, W. H. Scharff, R. S. Schlottmann, 1974] отобрали с помощью этой шкалы высоко и низко агрессивных испытуемых и обнаружили, что первые даже при чисто инструментальной агрессии (к тому же «просоциальной», ибо удар током должен повышать

успешность научения) прибегали к току большей интенсивности. Последующее сообщение о случаях насилия доводило испытуемых первой группы до такой степени агрессивности, которую низко агрессивные достигали, только когда они предварительно подвергались оскорблению.

Имеется также ряд разнообразных личностных свойств, указывающих на устойчивую тенденцию торможения агрессии. Например, Дорски, использовавший в своем эксперименте процедуру Тэйлора с соревнованием на лучшее время реакции [F. Dorsky, 1972], подразделил испытуемых в соответствии с их ответами на опросник «социальной тревожности» (страха перед «социальными» последствиями своего деяния). Когда подставной партнер начинал постепенно наращивать интенсивность тока, испытуемые с низкой тревожностью отвечали ему тем же, в то время как испытуемые с высокой тревожностью применяли ток меньшей интенсивности. В ситуации же, когда лишь партнер имел в своем распоряжении ток особо сильной интенсивности, испытуемые с высоким уровнем социальной тревожности вели себя особенно сдержанно. Однако, если возможности возмездия были обратными (только испытуемый мог применять ток сверхсильной интенсивности), они пользовались током максимальной силы в 4 раза чаще, чем испытуемые, которым свойственна низкая социальная тревожность. Аналогичные данные Тэйлор [S. P. Taylor, 1967] получил для «сверхконтролируемых» испытуемых, отмечавших в ответах на опросник самооценочного характера свою склонность к подавлению испытываемой ими враждебности. Своим партнерам эти испытуемые постоянно отвечали током меньшей интенсивности. В работе Денгеринка, О'Лири и Каснера [H. A. Dengerink, M. K. O'Leary, K, N. Kasner, 1975] то же было показано для людей с внешним (в смысле Роттера) локусом контроля в противоположность внутреннему локусу контроля.

Перечисленные свойства личности указывают скорее на страх перед возмездием, чем на внутреннее торможение агрессии, влекущее за собой в качестве самооценочного последствия своей агрессивности чувство вины. Кнотт, Лейзейтер и Шуман [R. D. Knott, L. Lasater, R. Shuman, 1974], применив фиксирующий переживания вины опросник, выявили признаки внутреннего торможения агрессии. По сравнению с испытуемыми со слабым переживанием вины лица, склонные к сильному чувству вины, проявляли меньшую ответную агрессию как по частоте применения электроразряда, так и по его интенсивности. Кроме того, у них с большим трудом формировалась условная ответная агрессия.

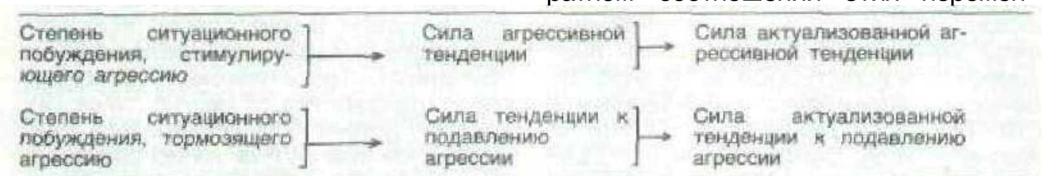
Рассмотренные диагностические методики представляют собой лишь косвенные показатели склонности к агрессии или ее торможению. Более непосредственными являются специально разработанные опросники. Как и MMPI, к которому они отчасти относятся, первоначально это были просто методики, организованные по принципу «общего вагона», т. е. набором вопросов о различнейших формах поведения и установках [например, шкала Закса и Уолтерса: M. Zaks, P. H. Walters, 1959]. Опросник Басса—Дарки [A. H. Buss, A. Darkee, 1957] содержит, выделенные с помощью факторного анализа субшкалы, такие, как агрессивность и враждебность. Но пока осуществленная с помощью факторного анализа дифференциация не привела к разработке теоретических конструктов, которые стали бы объяснительным опосредующим звеном между множеством ситуационных особенностей и многообразием форм поведения. Эти конструкты дают лишь модели взаимосвязей конкретных видов поведения, переживаний и отношений. Теоретически обоснованная разработка диагностических средств должна осуществляться противоположным путем: на основе обобщенных конструктов центрального характера последовательно проверяются вытекающие из теории конкретные взаимосвязи действий и ситуаций и уже после этого составляются вопросы.

Предпосылки разработки теоретических конструктов

Основополагающей теоретической предпосылкой для рассмотренных выше, а также и для более ранних попыток соотнести воображаемую агрессию (ТАТ) с фактически наблюдаемой является противопоставление тенденций к агрессии и ее торможения. Примером может служить не так давно разработанная Ольвеусом [D. Olweus, 1972] концепция различения привычной агрессивной тенденции и тенденции привычного торможения. Он пишет:

"*Привычные агрессивные тенденции* индивида составляют предрасположенность оценивать определенный класс ситуаций как фрустрационных, угрожающих и (или) вредных. Оценка, ведущая к значению активации, превышающей некоторый индивидуальный уровень, влечет активацию тенденций индивида причинять вред или вызывать беспокойство. Аналогично, *привычные* индивиду *тенденции подавления агрессии* составляют предрасположенность оценивать собственные агрессивные тенденции и (или) реакции как опасные, неприятные, вызывающие беспокойство или неуместные; оценка, ведущая к значению активации, превосходящему определенный минимальный уровень, влечет активацию тенденций индивида к подавлению, избеганию или осуждению проявления агрессивных тенденций» [ibid., p. 263].

Этой концепцией устанавливается приблизительная связь между тремя переменными: степенью ситуационного побуждения, силой устойчивой тенденции (мотивом) и силой сиюминутно актуализованной тенденции (мотивацией), причем значения этих переменных учитываются параллельно, как в плане стимулирования агрессии, так и в плане ее торможения.



Аналогичных взглядов придерживается Корнадт [H.-J. Kornadt, 1974], также основывающий свой анализ на двух гипотетических мотивах— агрессии и подавлении агрессии. По его мнению, вся последовательность событий начинается с вызываемого каким-либо препятствием, угрозой или причиненной субъекту болью аффекта гнева. Если в результате когнитивных процессов оценивания ситуация будет воспринята как «действительно заслуживающая гнева», то актуальное мотивационное состояние расчленяется на процессы постановки агрессивной цели, планирования ведущих к ней действий и предвосхищения возможных последствий достижения цели. Мотив торможения оказывается при этом решающим детерминантом в мотивационном процессе ожидания негативных последствий агрессии, таких, как чувство вины или страх перед наказанием.

Прежде чем мы обратимся к анализу базирующихся на этих концепциях методик измерения и полученных с их помощью результатов, стоит ненадолго вернуться к ранним исследованиям агрессии на основе ТАТ, ибо уже они указали на необходимость различения в сфере агрессии устойчивых мотивационных тенденций поиска и избегания. Отношения между релевантным агрессии содержанием рассказов по ТАТ («воображаемая агрессия») и агрессивностью, проявляемой в непосредственно наблюдаемом поведении субъекта («наблюдаемая агрессия»), первоначально составили несколько противоречивую картину. Между этими видами агрессии были обнаружены и позитивные отношения, и негативные, и отсутствие какихлибо отношений [B. U. Murstein, 1963, гл. 11; B. Molish, 1972; D. Varble, 1971]. Негативные корреляции отвечали широко распространенному в психоанализе представлению об обратном соотношении этих переменных: в силу социальных запретов агрессия, не имея возможности проявиться в повседневной жизни, находит замещающее выражение в фантазиях. Другие возможные объяснения обратной зависимости относятся к особенностям выборки (преобладание

испытуемых с тенденцией торможения агрессии), картинок ТАТ (представленные на них ситуации не внушают опасений), ключевых категорий анализа (охватывают главным образом тенденции торможения) или же предшествующего опыта научения испытуемых (в какой мере они в прошлом после совершения агрессии получали социальную поддержку) [см.: E. Kllnger, 1971, p. 320 и далее]. Отсутствие корреляций позволяло предположить, что используемые категории анализа не различают тенденций влечения и избегания, что выборки испытуемых по своему составу разнородны и что одна часть изображенных на картинках ТАТ ситуаций представляется для совершения агрессивного действия опасной, а другая — безопасной. Соответственно позитивные корреляции могли быть объяснены ссылкой на представляющиеся безопасными изображения ситуации, подбором испытуемых со слабыми тенденциями торможения агрессии и т. д.

Такого рода соображения несколько проясняли путаницу в результатах. Так, Массен и Нейлор [P. H. Mussen, H. K. Naylor, 1954] провели различение между воображаемой агрессией (все агрессивные акты героя рассказов) и страхом наказания (все наказания, которые претерпел герой, и причиненный ему ущерб) и обнаружили позитивную связь между воображаемой агрессией и случаями действительной агрессии у подростков от 9 до 15 лет, находящихся в исправительных заведениях. Поскольку испытуемые происходили из низших классов общества, напрашивается объяснение полученной положительной корреляции, характерной для этих слоев, слабой выраженностью тенденций к торможению агрессии. Наиболее тесной связь становилась в случае, когда дополнительно в качестве тенденции торможения агрессии учитывался страх наказания.

В исследовании Бандуры и Уолтерса [A. Bandura, R. H. Walters, 1959] лучшим дифференцирующим показателем ТАТ, позволяющим развести нормальных и нуждающихся в исправлении подростков, оказался не страх наказания, а переживание вины. С этой же целью Мак-Кэсланд [B. W. MacCasland, 1962] провел различение между показателями ТАТ, отражающими внутренние и внешние источники торможения. Именно признаки внутреннего, а не внешнего торможения характеризуют нормальных подростков в отличие от тех, кто совершил правонарушения агрессивного характера. В исследовании Лессера [G. S. Lesser, 1957] откровенно агрессивные действия в рассказах по ТАТ 10—13-летних подростков позитивно коррелировали с направленной против сверстников фактической агрессивностью в том случае, когда их матери поощряли агрессивное поведение ($r=+0{,}41$); если же матери отвергали агрессию, корреляции были негативными ($r=-0{,}41$).

Каган [J. Kagan, 1956] разработал серию картинок ТАТ для 6—10-летних мальчиков, в которой со все нарастающей интенсивностью изображались ситуации ссоры с ровесником, причем изображались именно эталонные (по оценкам учителей) формы поведения. При такой модификации ТАТ полученный с его помощью показатель и агрессивность, проявляющаяся в школьной жизни, коррелировали в ожидаемом направлении. Причем корреляция была тем выше, чем выраженнее была изображенная на картинках ТАТ агрессия. Те школьники, которые, несмотря на стимулировавшие сочинение агрессивных историй картинки, их все же не сочиняли, характеризовались, по мнению авторов, тенденцией торможения агрессивности не только в повседневной жизни, но и в деятельности воображения.

Уже из этих результатов ясно, что, во-первых, категории анализа должны различать содержания, относящиеся к тенденциям влечения и избегания, во-вторых, необходимо тщательно отбирать картинки по степени их побудительного влияния и соответствия эталонным формам поведения и, в-третьих, взаимосвязь воображаемой и реально наблюдаемой агрессии может искажаться социальным происхождением испытуемых и составом выборки.

Измерение мотива

Свидетельством решающего значения указанных выше моментов при разработке методик измерения мотива может служить успешность недавних попыток такого рода, предпринятых Ольвеусом и Корнадтом. Ольвеус [D. Olweus, 1969; 1975] разработал опросник и проективную методику. Рассмотрим вначале его «Опросник агрессии для подростков», состоящий из 5 отработанных с помощью факторного анализа субшкал: (1) вербальной агрессии (направлена против взрослых, когда субъект сталкивается с несправедливым отношением или критикой с их стороны, например: «Когда какой-либо взрослый несправедлив ко мне, я сержусь и протестую»); (2) физической агрессии (направлена против ровесников, например: «Когда какой-нибудь мальчик меня дразнит, мне хочется задать ему хорошую трепку»); (3) импульсов агрессивности (например: «Я часто так сержусь, что мне хочется что-нибудь вдребезги разбить»); (4) торможения агрессии {например: «Я часто сержусь на себя за то, что плохо себя вел» или «Когда взрослые раздражаются на меня, я обычно чувствую, что был не прав»); (5) позитивного самоотчета (для контроля тенденции к социально желательным ответам, например: «В школе ребята никогда не говорят обо мне ничего плохого»).

Этот опросник примечателен тем, что отражает лишь те формы агрессивного поведения, которые часто встречаются и являются типичными для испытуемых намеченной возрастной группы, прежде всего подростков от 12 до 16 лет, а именно вербальный протест по отношению к взрослым и физическое соперничество с ровесниками. Соответственно предсказательная сила опросника проверялась именно для этих видов поведения. В двух выборках школьников в каждом из классов произвольно отбирались по 4 ученика, которые оценивали своих одноклассников по тенденции выступать зачинщиками драк и протестов по отношению к взрослым, т. е. с точки зрения эталонных форм поведения, отраженных в двух первых субшкалах. Поскольку для рассматриваемой возрастной группы такое поведение не является чем-то необычным и не подвергается особо сильным санкциям, ожидалось получить достаточно тесные корреляции между соответствующими друг другу показателями опросника и эталонными оценками, а также невысокую прогностическую значимость показателя подавления агрессии. Именно это и было установлено для обеих выборок. Как видно из табл. 8.7, корреляция выше, когда берутся соответствующие друг другу прогностические и эталонные показатели, тем не менее вербальная и физическая агрессии также могут взаимно предсказывать друг друга на значимом уровне. Объединение же обоих типов показателей дает коэффициент корреляции, равный 0,58, т. е. дает необычно высокий для личностных ди-

Таблица в.7

Коэффициенты корреляции между различными субшкалами «Опросника агрессии для подростков» Ольвеуса и оценками наблюдаемой агрессивности для двух выборок (A, N^98; B, N=86) 12—16-летних подростков **[D. Olweus,** 1975, p. 38]

Субшкалы опросника	Оценки наблюдаемой агрессивности: затевают драки (1)		вербально протестуют (2)		(1) и (2)	
	A	B	A	B	A	B
1. Вербальная агрессия	0,25	0,18	0,51	0,46	0,43	0,36
2. Физическая агрессия	0,48	0,41	0,39	0,26	0,48	0,37
1+2	0,46	0,37	0,57	0,43	0,58	0,47
3. Импульсы агрессивности	0,16	0,02	0,10	0,08	0,15	0,06
1+2+3	0,40	0,28	0,45	0,36	0,48	0,36
4. Торможение агрессии	-0,05	-0,12	-0,14	-0,08	—	—



Рис, 8.8. Гипотезы о соотношении: (a) воображаемой агрессии и агрессивной тенденции в тестовой ситуации; (b) агрессивной тенденции и наблюдаемой агрессии и (c) воображаемой и наблюдаемой агрессии для групп школьников с низкой и высокой тенденциями подавления агрессии [D. Olweus, 1972, p. 291, 293}

агностических методик коэффициент валидности (его можно сопоставить с валидностью тестов интеллекта для предсказания школьной успеваемости).

Более сложной, однако вполне поддающейся анализу является ситуация, когда прогностический и эталонный показатели не настолько полно соответствуют друг другу. Ольвеус [D. Olweus, 1969; 1972] продемонстрировал это на примере показателя агрессивности подростков по отношению к взрослым и эталонного показателя агрессии против своих ровесников (того же, что и в только что рассмотренном исследовании; возраст испытуемых—12—14 лет). В качестве средства предсказания в этом исследовании применялся не опросник, а проективная методика, поскольку исходная ситуация теста (подросток против взрослого) позволяла актуализовать, прежде всего, тенденции торможения агрессии, которые и должны были отражаться в тестовых реакциях, указывающих на открытую и заторможенную агрессии. Стимульный материал представлял собой четыре неоконченных рассказа, в каждом из которых взрослый мужчина создавал для подростка (того же возраста, что и испытуемые) ситуацию фрустрации и некоторой угрозы, за что, однако, последний в определенной мере сам был ответствен. От испытуемого требовалось ответить на три вопроса, касающихся предложенной ситуации, и после этого придумать окончание истории. Категории анализа содержания включали в себя ряд субкатегорий, группировавшихся в соответствии с двумя противоположными мотивами — агрессивной тенденцией и тенденцией торможения агрессии. Ситуация тестирования в целом (включавшая как неоконченные рассказы, так и задающие контекст условия проведения теста) оказывала, по мнению Ольвеуса, одинаковое умеренно-стимулирующее влияние на тенденции агрессии и ее торможение, и у большинства испытуемых обе тенденции актуализовались одновременно. Степень согласованности суждений экспертов составила r=0,90

Характерно, что между тестовой ситуацией и реальной ситуацией эталонного поведения (конфликт между сверстниками) в данном случае наблюдается определенное рассогласование в степени актуализации обеих тенденций-мотивов. Ведь при обычной драке между сверстниками мера актуализации агрессивной тенденции,

как и в тестовой ситуации, оказывается примерно средней, а актуализация тенденции торможения агрессии—слабой. Отсюда следует, что тенденция торможения агрессии, если она имеется, сильнее будет проявляться в тестовой ситуации, чем в ситуации повседневной жизни. Если тенденция торможения сильна, то в тесте (но не в школьной жизни, где агрессия направлена против одноклассников) с ростом агрессивной тенденции соответствующее ей содержание будет проявляться по отношению к взрослому все реже. Это гипотетическое обратное соотношение фактической агрессивной тенденции и ее выраженности в деятельности воображения школьников с сильным торможением агрессии поясняет диаграмма на рис. 8.8а (тестовая ситуация). Напротив, в служащих критерием ситуациях повседневной жизни (рис. 8.8b) школьники с сильным и слабым торможением агрессии едва ли должны различаться, ибо ссора с ровесником вряд ли актуализует тенденцию торможения: Если теперь мы захотим предсказывать на основе значений проективного теста повседневную агрессивность, направленную против сверстников, то для тех, кто обнаружил при выполнении теста



Рис. 8.9. Соотношение между воображаемой агрессией (против взрослого) в проективном тесте и наблюдаемой агрессией (против одноклассников) для двух групп 12— 14-летних подростков (N=44), показавших в проективном тесте низкую и высокую тенденции торможения агрессии [D. Olweus, 1972, р. 294]

сильное торможение, будет иметь силу обратное соотношение (рис. 8.8а), т. е. чем меньше обнаруживается агрессивных моментов в содержании фантазий, тем сильнее агрессивная тенденция, которая в менее угрожающих обстоятельствах (стычка с ровесниками) определяет фактическое поведение (рис. 8.8с).

Эти теоретические допущения Ольвеус сумел полностью подтвердить в эмпирическом исследовании, что легко видеть на рис. 8.9, где представлены результаты для выборки из 44 подростков, разделенной по медианным значениям прогностических показателей тенденции торможения. Прогностическим показателем (абсцисса) служила позитивная тенденция агрессии против взрослого, выделенная по результатам проективной методики (сумма внутренних агрессивных порывов и агрессивных форм поведения главных героев рассказов) [см: D. Olweus, 1969, р. 49—50].

Критерием (ордината) опять-таки выступает агрессивность по отношению к одноклассникам, оцениваемая для каждого класса четырьмя учениками. Для подгруппы со слабой тенденцией торможения агрессии коэффициент корреляции между воображаемой агрессией и наблюдаемой агрессивностью составил +0,64, в подгруппе же с сильной тенденцией торможения он оказался равным -0,55.

Наиболее тонким из разработанных до сих пор средств анализа содержания является проективная методика измерения агрессивности и торможения агрессии как двух устойчивых мотивационных тенденций агрессивного поведения, предложенная Корнадтом [H.-J. Kornadt, 1973; 1974; 1983].

В качестве стимульного материала он использовал серию из 8 картинок, изображавших персонажей-мужчин, причем ситуация каждого типа—нейтрально, слабо, средне и сильно стимулировавшая появление релевантного агрессии содержания—была представлена двумя картинками. Внутренняя согласованность параллельных форм теста составляла r=0,50, степень согласованности оценок экспертов для обеих мотивацион-

ных тенденций приближалась к 0.90. Показатели обеих тенденций между собой не коррелировали. Категории анализа были аналогичны разработанному для мотива достижения (см. гл. 6) и охватывали следующие категории содержания:

Мотив агрессии. (1) Потребность в возмездии; (2) деятельность, инструментальная для достижения возмездия; (3) позитивное эмоциональное состояние и агрессивные переживания; (4) ожидание успеха; (5) достижение цели; (6) символы агрессии и связанные с ней предметы; (7) обесценивающая агрессию критика, высмеивание агрессии; (8) табуированные выражения.

Мотив торможения агрессии. (1) Потребность в избегании внешних последствий агрессии (наказание или страх наказания); (2) потребность в избегании внутренних последствий агрессии (раскаяние, чувство вины); (3) деятельность, инструментальная для избегания внешних последствий агрессии; (4) деятельность, инструментальная для избегания внутренних последствий агрессии; (5) переживания, релевантные торможению агрессии: (6) страх перед наказанием или какой-либо опасностью; (7) раскаяние, чувство вины; (8) ожидание неприятных последствий агрессии; (9) срыв агрессивного действия, его неудачное осуществление; (10) символы наказания и связанные с ним предметы; (11) наказание; (12) оценочные высказывания рассказчика, отрицающие агрессивность действий; (13) внезапное прерывание агрессивного происшествия. (Мотив торможения агрессии может быть далее подразделен на страх вины и страх наказания.)

Для. проверки конструктной валидности наряду с другими использовался прием актуализации мотивации. Результаты одного из таких исследований [H.-J. Kornadt, 1974] представлены в табл. 8.8. Испытуемые-студенты были разделены на эксперименальную и контрольную группы, уравненные (с помощью вопросника Басса—Дарки) по агрессивности и по тенденции торможения. Как и ожидалось, показатели как агрессивности, так и торможения агрессии подвергшихся фрустрации испытуемых экспериментальной группы оказались более высокими, чем соответствующие показатели контрольных испытуемых. В дальнейшем валидность проективной методики Корнадта была подтверждена исследованиями, связанными с гипотезой катарсиса, к чему мы еще обратимся.

Таблица 8.8

Средние значения полученных с помощью ТАТ показателей агрессии и ее торможения в нейтральных условиях и после провоцирующей гнев фрустрации [H.-J. Kornadt, 1976, p. 571]

Мотив	Нейтральная группа (N-21)	Фрустриров энная группа (N=21)	Уровень значимости различий (P)
Агрессия	2,95	5,76	0,008 -
Торможение агрессии	1,48	2,90	0,004

Агрессия как цель действия: гипотеза катарсиса

Катарсическое, т. е. очищающее, воздействие Аристотель приписывал современным ему трагедиям. Воспроизводимые на сцене аффекты, такие, как страх и сострадание, должны были облагораживать аналогичные аффекты сопереживающих действию зрителей и освобождать последних от этих аффектов. Впоследствии понятие катарсиса подхватили Фрейд и Брейер, воспользовавшиеся им в своем исследовании истерии [S. Freud, J. Breuer, 1895]. По их мнению, в основе истерии лежат нереализовавшиеся переживания травматического характера. Если в состоянии гипноза пациента удастся заставить его вспомнить и снова пережить их, то «ущемленный» аффект получит выход и травмирующее переживание будет преодолено. Позднее эта энергетическая модель накопления и разрядки напряжения была перенесена психоаналитиками и находившимися под их влиянием педагогами на понимание агрессии, и они занялись изучением возможности изживания агрессии в процессе терапии и воспитания. Относительно недавно Лоренц [K. Lorenz, 1963] стал популяризировать такого рода понимание, не сумев, однако, убедить специалистов в его справедливости.

Уточнение гипотезы катарсиса с позиций теории мотивации

В противоположность этому во фрустрационнрй теории агрессии представителей Йэльской группы [J. Dollard et al., 1939] гипотеза катарсиса получила иную, более конкретную и тем

самым более поддающуюся проверке формулировку:

«Предполагается, что подавление любого акта агрессии представляет собой фрустрацию, увеличивающую побуждение к агрессии. И наоборот, *осуществление всякого акта агрессии должно это побуждение снижать.* В психоаналитической терминологии такое освобождение называется *катарсисом... По-видимому,* само снижение *более или менее кратковременно, и при продолжении исходной фрустрации побуждение к агрессии возникает снова* [p. 50] *...Всякое проявление агрессии представляет собой катарсис, снижающий побуждение к любым другим актам агрессии»* [p. 53].

Из этих допущений вытекают определенные требования, выполнение которых необходимо для проверки гипотезы катарсиса. Поскольку в большинстве случаев внимание на них не обращалось, не приходится удивляться, что проведенные до сих пор исследования катарсиса в значительной своей части являются противоречивыми и малоубедительными [R. G. Green, M. B. Quanty, 1977; M. B. Quanty, 1976; H. Zumkley, 1978]. Первое требование заключается в необходимости предварительно возбудить агрессивную мотивацию. В связи с этим должно быть доказано, что в результате применения соответствующих экспериментальных процедур эта предпосылка действительно выполняется. По мнению Йэльской группы, это условие достигается только с помощью фрустрации, т. е. блокирования протекающего в данный момент целенаправленного действия. Однако скоро выяснилась неприемлемость ограничения одной лишь фрустрацией [см.: L. Berkowitz, 1969], и у испытуемых стали вызывать гнев, оскорбляя их, тем самым возбуждая их враждебность и побуждая к агрессии. Испытуемых же, не проявлявших признаков фрустрации или возмущения, из дальнейшего рассмотрения исключали.

Второе требование касается самой агрессии. Она должна представлять собой (хотя бы в ослабленной или непрямой, замещающей форме) целенаправленное действие, настигающее виновника гнева. Лишь при реакции испытуемых целенаправленными агрессивными действиями гипотеза катарсиса поддается проверке. После совершения такого действия агрессивная тенденция не должна исчезать полностью, по мнению представителей Йэльской группы, она должна только снижаться. Степень снижения будет зависеть от того, насколько испытуемый достиг цели своей агрессии, а также от того, насколько адекватной представляется ему доступная в эксперименте форма агрессии, а ее сила—достаточной, если исходить из принципа возмездия.

Третье требование связано с необходимостью различать агрессивную тенденцию (побуждение к агрессии) и агрессивные действия. Величину агрессивной тенденции можно определить по силе переживаемого испытуемыми гнева (данные самоотчета) и по показателям физиологического возбуждения (прежде всего, по величине диастолического или систолического давления). Для подтверждения гипотезы о катарсисе необходимо получить снижение обоих компонентов, как силы агрессивных действий, так и показателей аффекта гнева и физиологического возбуждения. Наконец, четвертое требование связано с необходимостью по ходу опыта прекратить действие первоначальной фрустрации и не создавать новые источники фрустрации и гнева.

Уточненная таким образом гипотеза катарсиса Йэльской группы целиком согласуется с мотивационно-теоретической концепцией целенаправленного действия: как только цель действия достигнута, мотивация к ее достижению исчезает. С точки зрения этого общего принципа катарсис представляет собой лишь особое обозначение его проявления, употребляемое в случае действий агрессии. На это указывает и Корнадт [H.-J. Kornadt, 1974]:

«**Как и для любого другого мотивированного** поведения, для агрессии следует постулировать снижение уровня активации после достижения цели. Такая ориентация на цель составляет существенную характеристику активированной мотивации; зависимость уровня мотивации от достижения цели хорошо известна еще со времени выполненных в школе Левина исследований Зейгарник и Овсянкиной» [p. 571—572].

Согласно предложенной Корнадтом концепции мотива агрессии, мотивационная система агрессии активируется, когда человек «по-настоящему рассердится», будь то вследствие фрустрирующей блокировки действия или же в результате ущемления его интересов [H.-J. Kornadt, 1983]. Аффект гнева может быть как врожденной или приобретенной реакцией на фрустрацию, так и условной эмоциональной реакцией. Активированная система мотивов оказывает влияние на предвосхищающую привлекательность последствий возможных агрессивных действий, направленных на источник гнева, в частности на предвосхищение позитивного изменения эмоционального состояния при достижении цели агрессии и его негативного изменения в связи с появлением переживания вины. Естественно, решающую роль здесь (как и при оценке вероятности достижения цели) играет учет особенностей ситуации. После совершения действия снова происходит оценивание сложившегося положения, и в случае позитивной оценки и изменения эмоционального состояния в соответствующем направлении агрессивная мотивация снова деактивируется. Сходство этой концепции с предложенной Ольвеусом мы уже отмечали.

Недостаточная убедительность экспериментов по катарсису

Сопоставление экспериментов по проверке гипотезы катарсиса, проводившихся с позиций теории социального научения, с уточненными теоретико-мотивационными вариантами показывает, что большинство из этих экспериментов едва ли что-то доказывают, они не способны ни подтвердить, ни отвергнуть эту гипотезу. Типичными для этих исследований стали два сценария эксперимента. Согласно первому из них, экспериментатор, отзываясь об испытуемых пренебрежительно, сердит их. После этого им показывают либо «агрессивный», либо «нейтральный» фильм и предоставляют возможность, отвечая на связанный с фильмом опросник, критически высказаться об экспериментаторе и эксперименте в целом. Второй сценарий требует участия помощника экспериментатора и использует обычную процедуру опытов с ударами током. В «эксперименте по научению» испытуемые за допущенные ими «ошибки» получают удары током («чтобы лучше усвоить материал»), причем электроразряды бывают достаточно сильными, чтобы возбудить гнев испытуемых. После этого и перед тем как испытуемые, в свою очередь, получат возможность бить током подставного партнера за его ошибки в «эксперименте по научению», им показывают фильм агрессивного или нейтрального содержания.

При обеих последовательностях событий предполагается следующее. Во-первых, что у испытуемых действительно возникает гнев и агрессивная мотивация, хотя в случае инструментальной агрессии в варианте с током это сомнительно (иногда возникновение агрессии контролировалось безотносительно к ее проявлениям, в частности с помощью физиологических показателей). Во-вторых, что включенный в ход эксперимента агрессивный фрагмент фильма открывает дорогу катарсису, несмотря на то что испытуемый не нападает на источник его гнева. В-третьих, что предоставляемая впоследствии возможность агрессии безусловно должна приводить к катарсическому эффекту. Поскольку подвергнуть атаке источник гнева и достичь цели агрессии можно было лишь на этом этапе, логичнее было проверить наличие катарсического эффекта предшествующего целенаправленного действия, предоставить испытуемому на последующей стадии опыта еще одну возможность агрессии.

Достижению полной ясности мешает и то обстоятельство, что включаемый в эксперимент просмотр фильма может обладать нежелательными последствиями. Ведь помешав испытуемым пустить в ход уже сложившуюся у них агрессивную мотивацию, он может снова их фрустрировать. В результате уровень агрессии не уменьшится, а увеличится по сравнению с испытуемыми, проявление аг-

рессии которых не было приостановлено фильмом. Помимо прочего, просмотр фильма может дополнительно стимулировать или снижать наличную агрессивную мотивацию в зависимости от того, представляются ли события фильма правомерными или неправомерными [см.: L. Berkowitz, E. Rawligs, 1963], и от того, благоприятны или нет ее последствия. Не удивительно, что получаемые данные оказываются противоречивыми; в одних экспериментах агрессивность уменьшается, а в других—увеличивается. В последнем случае нередко говорится, в противоположность катарсису, о научении агрессии [A. Bandura, 1973]. Не подлежит сомнению, что субъект действительно научается эффективным агрессивным действиям (иными словами, чем чаще они осуществляются, тем совершеннее становятся), несомненно и то, что постоянно повторяющийся успех при проявлении агрессии может заметно повысить силу мотивации агрессии, а постоянно повторяющийся неуспех — силу тенденции торможения. Этот долговременный эффект не следует смешивать с таким краткосрочным событием, как катарсис. Иначе говоря, эффект катарсиса относится к мотивации, а не к мотивам и состоит в деактивации мотивации по достижении соответствующей этой мотивации цели действия,.

Все изложенное не имеет ничего общего с получившим распространение положением теории влечения о том, что, дав волю своей агрессивности, субъект на небольшой или даже значительный срок ослабит свою готовность к агрессии. Такое понимание не поддается обоснованию ни в теории мотивации, ни в теории научения; не подтверждается оно и экспериментально. Из современных исследований, скорее, следует, что переживания, вызываемые пассивным наблюдением агрессии и насилия, происходящих как на экране, так и в реальной жизни, ведут не к катарсическому эффекту, как предполагает Лоренц [K. Lorenz, 1963], а, наоборот, к возбуждению агрессии, что, впрочем, зависит от ряда дополнительных условий [см.: R. G. Green, 1976].

Критический анализ экспериментов по катарсису с позиций теории мотивации недавно предпринял Цумкли [H. Zumkley, 1978]. Как правило, невысокую убедительность такого рода экспериментов можно продемонстрировать на примере исследования Фешбаха [S. Feshbach, 1955], первым попытавшегося проверить существование катарсического эффекта деятельности воображения и вроде бы такой эффект обнаружившего. Испытуемые-студенты были разделены на три подгруппы. С одной из этих подгрупп экспериментатор держался вполне учтиво, а в двух других позволял себе пренебрежительно отзываться о способностях, мотивации и уровне зрелости испытуемых. Непосредственно после этого испытуемые одной из последних подгрупп (а также испытуемые первой подгруппы) должны были придумать истории по четырем релевантным агрессии, картинкам ТАТ. Остальные подвергшиеся оскорблению испытуемые выполняли нейтральные тестовые задания. По окончании у всех испытуемых с помощью теста на завершение предложений и просьбы высказать свое мнение об эксперименте (факультет был якобы заинтересован в выявлении установок студентов по отношению к проведению исследований во время занятий) замерялся уровень агрессивности. Оценивание эксперимента и тест на завершение предложений были организованы таким образом, что враждебность могла обобщаться и направляться не только на экспериментатора, но и на исследование вообще или на учебное заведение в целом.

Полученные результаты вроде бы свидетельствуют о катарсисе. «Оскорбленная» группа, участвовавшая в ТАТ, продемонстрировала в своих рассказах больше агрессивных моментов, чем «неоскорбленная», а ее остаточная враждебность оказалась меньше, чем у «оскорбленной» группы, не принимавшей участия в ТАТ. Однако не менее убедительным кажется объяснение сокращения проявлений враждебности не катарсисом, а последующим торможением агрессии, степень активации которой в результате проведения ТАТ еще более воз-

росла. Ибо прежде всего вызывает сомнение, видели ли вообще испытуемые возможность агрессивного действия против экспериментатора. Написание рассказов по ТАТ могло повысить блокированную враждебность испытуемых, а предоставленная вслед за этим возможность агрессии могла показаться чересчур опасной, тем более что экспериментатор как возможная цель агрессии приравнивается в этом случае к таким обладающим высоким социальным престижем общественным институтам, как высшая школа и исследовательская деятельность.

Альтернативное объяснение вскрывает проблему, подлежащую решению в исследованиях катарсиса: определить, уменьшается наблюдаемая при тестировании агрессивность вследствие снижения наличного уровня агрессии (катарсиса) или же усиления тенденции торможения агрессии. Этот вопрос попытались решить Хокансон и его сотрудники в серии исследований, в которых наряду с измерением открытого проявления агрессии они с помощью физиологических показателей (частота пульса, систолическое кровяное давление) измеряли уровень ее активации. Физиологические замеры производились до и после фрустрации, а также вслед за предоставлением возможности проявить агрессию. После фрустрации частота пульса и величина кровяного давления отчетливо возрастали и вновь падали вслед за осуществлением ответной агрессии, нередко опускаясь до исходного уровня или до уровня испытуемых, не подвергавшихся фрустрации. Однако этого не происходило, если источником фрустрации оказывался человек с высоким социальным статусом, например когда им был не студент, а профессор [J. Hokanson, M. Burgess, 1962]. В этом случае повышенное давление сохранялось, даже когда субъект, отвечая на опросник, мог дать выход своей агрессии. Средний уровень давления существенно не отличался от показателей испытуемых из так же фрустрированной группы, но не получивших возможности осуществить возмездие.

Отсюда можно сделать различные выводы. Либо, несмотря на осуществление агрессии против высокостатусного источника фрустрации, деактивации позитивной агрессивной тенденции все же не происходит (может быть, потому, что в этом случае ответная агрессия кажется менее адекватной, чем в случае, когда источником фрустрации выступает студент); либо здесь возникает конфликт между все еще существующей агрессивной тенденцией и появляющейся тенденцией торможения агрессии; либо же место тенденции к агрессии занимает тенденция торможения, в частности страх перед ответной агрессией старшего по рангу или чувство вины. Следующее наблюдение Хокансона и Бургесса [J. Hokanson, M. Burgess, 1962] говорит в пользу второго и третьего вариантов объяснения: у испытуемых, не подвергавшихся фрустрации, возможность совершения агрессии против экспериментатора-профессора сопровождалась повышением давления «как если бы сама возможность агрессии против высокостатусного объекта создавала «напряжение» [p. 243].

Уточнение проблемы непосредственным измерением мотивации

Таким образом, возникает необходимость получить о текущем состоянии тенденций к агрессии и торможению данные более непосредственные, чем физиологические показатели. Именно на это нацелен предложенный Корнадтом вариант релевантного агрессии ТАТ. В одном из своих экспериментов Корнадт [H.-J. Kornadt, 1974] показал, что при отсутствии возможности возмездия уровень агрессивной мотивации в результате фрустрации повышается, а мотивации торможения — снижается. Если такая возможность испытуемым предоставляется, то окончательные значения показателей мотивации фактически не отличаются от показателей испытуемых, не подвергшихся фрустрации.

В опыте участвовали две экспериментальные и одна контрольная группы испытуемых-

студентов. Испытуемых первых двух групп экспериментатор доводил до состояния гнева, грубо нарушая свои обещания и присваивая себе причитающиеся испытуемым деньги, он при этом нагло давал им понять, что только их собственная глупость позволила ему обвести их вокруг пальца. Потом испытуемые переходили к другому экспериментатору, который проводил с ними корнадтовский вариант ТАТ. Первая экспериментальная группа приступала к ТАТ сразу, вторая же в течение 5 мин имела возможность излить свой гнев. Почти все испытуемые пользовались этой возможностью и в резких выражениях, с оскорблениями и угрозами жаловались на первого экспериментатора его коллеге. Поскольку при этом они могли рассчитывать, что второй экспериментатор сообщит об их негативном отзыве о первом и в результате пострадает его репутация в соответствующем подразделении университета, то предположение о достижении испытуемыми этой группы цели своей агрессии и тем самым удовлетворении агрессивной мотивации представляется вполне правдоподобным.

Результаты измерения мотивации при различных экспериментальных условиях полностью отвечают теоретико-мотивационным гипотезам. Контрольная группа и группа фрустрированных испытуемых, получивших возможность катарсиса, не отличаются друг от друга по силе обеих мотивационных тенденций. По сравнению с этими группами испытуемые второй фрустрированной группы обнаружили повышенную агрессивную мотивацию и пониженную мотивацию торможения, так что результирующее побуждение к агрессии оказалось у них значительно большим. Иными словами, испытуемые, получившие возможность катарсиса, очевидно, достигали цели своей агрессии, и в результате происходила деактивация агрессивной мотивации.

Однако эта интерпретация выглядела убедительнее, если бы исследователи располагали более полной информацией о мотивационном процессе, начиная со стадии, предшествующей фрустрации, и кончая заключительной возможностью непосредственной реализации остаточной агрессивной мотивации в действии, направленном против источника фрустрации. Конкретно это означает фиксацию четырех моментов: (1) состояние мотивации к началу опыта (все три группы должны быть уравнены в этом отношении); (2) мотивация после фрустрации и возникающих на этой стадии агрессивных целей; (3) степень достижения цели в результате катарсиса (или соответствующей по времени деятельности), а также сохраняющейся после этого мотивации; (4) наличие и интенсивность агрессивных действий при появлении последующей возможности осуществить более непосредственную агрессию. Проведенные до сих пор исследования обычно игнорируют последний из указанных моментов. Однако в весьма тщательном и построенном на методике Корнадта эксперименте Цумкли [H. Zumkley, 1978] все эти требования соблюдаются.

В эксперименте принимали участие тройки испытуемых-мужчин, составившие три экспериментальные и одну контрольную группы (по 17 троек в каждой), уравненные наряду с другими параметрами по шкалам «нервозность» и «агрессивность» фрайбургского личностного опросника. Экспериментатор представлялся в качестве докторанта, собирающего данные для своей диссертации. Во время опыта в комнату входил выступавший источником фрустрации студент и говорил экспериментатору: «Неожиданно пришел профессор Шварц, у него мало времени, и он должен срочно с вами переговорить». Потом студент просил у экспериментатора разрешения использовать время его отлучки для быстрого проведения собственного опыта. После выполнения короткого пробного задания он хвалил всех испытуемых за показанные ими хорошие результаты и давал контрольное задание (обратный счет тройками от 200). Испытуемые контрольной группы за выполнение этого задания получали похвалу, а испытуемые трех фрустрируемых групп прерывались, подвергались несправедливой критике и издевательским образом лишались причитающегося им денежного вознаграждения. Как только фрустрировавший испытуемых студент уходил, возвращался экспериментатор. Для двух экспериментальных групп было предусмотрено осуществление катарсиса: для одной из них— путем полного достижения цели, для другой — частичного. В первом случае экспериментатор внимательно выслушивал жалобы испытуемых и обещал им лично разобраться в происшедшем, привлечь явившегося источником фрустрации студента к ответу и позаботиться о том, чтобы испытуемые получили причитающиеся им деньги. Во втором экспериментатор в течение минуты выслушивал жалобы испытуемых, а затем прерывал их, обещая позднее вернуться к этому вопросу и позаботиться о невыплаченных деньгах. В заключение «источник фрустрации» еще раз входил в помещение, где проходил эксперимент, так что испытуемые получали возможность непосредственно проявить свою агрессию.

В этом исследовании применялось три вида показателей мотивационного

состояния, замеры которых производились несколько раз по ходу опыта. Ими были: частота пульса (как показатель возбуждения); проективные методики: (а) «Роршах», показатели узнавания формы проецируемого на экран неструктурированного подвижного изображения, и (в) ТАТ, оценки своего внутреннего состояния («термометр гнева»). Все измерения представлялись испытуемым как составная часть исследования и естественным образом включались в ход эксперимента. Измерение частоты пульса проводилось в начале опыта (базовый уровень), после фрустрации (уровень возбуждения) и после предоставления первой возможности агрессии (снятие возбуждения), а для контрольной группы после промежуточной деятельности нейтрального характера. В последний из указанных моментов проводилось также измерение мотивации посредством ТАТ и «Роршаха» (показатели по Роршаху подсчитывались также и в начале опыта, а измерение мотивации с помощью ТАТ было, к сожалению, однократным). Свое внутреннее состояние испытуемые оценивали после фрустрации, а также после первой и второй возможностей агрессии. Непосредственно после фрустрации и во время второй возможности агрессии фиксировались также спонтанные поведенческие проявления агрессии.

Полученные результаты полностью отвечают вытекающим из теории мотивации ожиданиям. Наиболее важные из них представлены на рис. 8.10 и 8.11. Частота пульса, первоначально одинаковая для всех групп, после фрустрации значимо повышается, то же относится и к величине отмечаемого испытуемыми гнева (в самоотчетах испытуемых контрольной группы каких-либо указаний на гнев не встречалось). В зависимости от полноты достижения цели при первой возможности агрессивного действия уровень возбуждения (частоты пульса) и субъективно переживаемый гнев (см. рис. 8.10) снижались до исходного уровня при полном достижении цели, до некоторого среднего уровня при условии частичного достижения цели или же до очень незначительного уровня при отсутствии достижения цели. Измеренная с помощью аналогичных используемых в тесте Роршаха показателей формы и корнадтовского варианта ТАТ агрессивная мотивация после полного достижения цели агрессии не превышала значимо ни базового уровня (по «Роршаху»), ни уровня мотивации контрольной группы (по обоим показателям, см. рис. 8.11). Напротив, при частичном достижении цели и в случае его отсутствия наблюдалось значимое повышение как агрессивной мотивации («Роршах» и ТАТ), так и мотивации торможения агрессии (ТАТ). Значение показателя агрессивности по ТАТ при меньшей полноте достижения цели также возрастало. Иными словами, при наличных условиях, если источник фрустрации обладал невысоким статусом, тенденция к торможению не доминировала, что обнаружилось и при последующем столкновении с вызвавшим фрустрацию студентом. Если в группе с полным достижением цели (как и в контрольной группе) прямой вербальной агрессии уже не наблюдалось и вообще не было упоминаний о случившемся инциденте, то в группе, где достижение цели отсутствовало (и в более слабой степени в группе с ее частичным достижением), удобный случай для вербального нападения на источник фрустрации был использован полностью.

Результаты опыта убедительно подтверждают теоретико-мотивационную концепцию агрессивности Корнадта. Преднамеренная фрустрация со стороны другого или нанесение им ущерба интересам субъекта возбуждает аффект гнева, который может быть снижен в результате целенаправленных агрессивных действий против виновника фрустрации или ущерба. Ожидание такого рода позитивного изменения эмоционального состояния действует на субъекта мотивирующим образом. В той мере, в какой цель агрессивного действия достигнута, наступает катарсис, т. е. актуализованная агрессивная мотивация снова деактивируется, снижая тем самым последующие проявления открытой агрессии по отношению к первоначальному виновнику гнева.

Полученные результаты противоречат пониманию агрессии как диффузной разрядки энергии агрессивного влечения, характерному для теории влечения Фрейда и теории инстинкта Лоренца, ибо возможность замещающего удовлетворения агрессивной тенденции в ТАТ при отсутствии достижения непосредственной цели агрессии или его неполноценности не оказывает редуцирующего воздействия на последующую агрессивность субъекта при его прямом столкновении с источником фрустрации. С теорией социального научения полученные результаты также согласуются не лучшим образом (не говоря уже об отсутствии в русле теории социального научения экспериментов, столь полно выявивших бы условия, при которых гипотеза катарсиса оказывалась бы справедливой). По крайней мере, относящаяся к теории социального научения концепция Бандуры мало что может объяснить в полученных данных. Во-первых, приходится признать решающую роль, которую играет при совершении целенаправленных агрессивных действий аффект гнева. Во-вторых, в рамках этой концепции вряд ли можно объяснить, почему при частичном достижении цели снова предпринимаются -агрессивные действия. Последнее условие Цумкли ввел специально, поскольку, согласно концепции Бандуры, оно должно вести к снижению агрессии в силу того, что появление агрессивных или других реакций определяется ис-



Рис. 8.10. Частота пульсе и сила гнева у испытуемых четырех групп [И. Zumkley. 1978, р. 103}

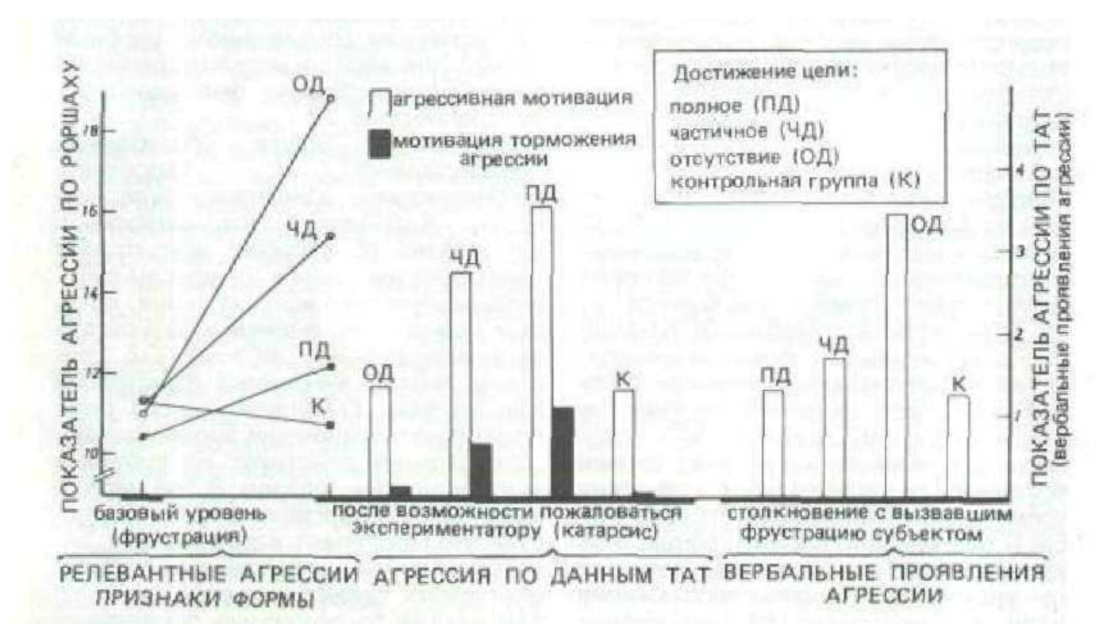


Рис. в.11. Динамика мотивации в ходе опыта у четырех групп испытуемых [H. Zumkiey, 1978. р. 105, 109]

ключительно их инструментальным значением для достижения поставленной цели. Учитывая, что такой целью в данном случае было получение присвоенных объектом агрессии денег, испытуемые уже при частичном достижении цели получали достаточную уверенность в достижении прагматического результата. И тем не менее — в полном соответствии с мотивационно-теоретической концепцией—существенной или тем более полной деактивации агрессии в этом случае не происходило.

Насколько нам известно, до сих пор не проводилось исследований, в экспериментальный план которых в качестве независимых переменных включались бы индивидуальные различия агрессивных мотивов (прежде всего, высокий или низкий уровень мотива торможения) и в которых выяснялось бы существование индивидуальных различий в степени ведущего к деактивации мотивации при одних и тех же условиях катарсиса. Есть, однако, исследования, позволяющие строить об этом определенные предположения. К ним, в частности, относится эксперимент Шилла [T. R. Shill, 1972]. Своих испытуемых-студенток он по результатам опросника Мошера [D. Mosher, 1968] разбил на две группы по степени выраженности у них чувства вины из-за своей враждебности. Испытуемые с низким чувством вины после фрустрации (лишения обещанного вознаграждения) проявляли большую враждебность, но диастолическое давление у них было меньше, чем у испытуемых с высоким чувством вины. А у тех испытуемых, кто оказался среди наиболее агрессивных и обладал высоким чувством вины, давление не понижалось.

Несомненный интерес представляет также работа Шиффер [M. Schiffer, 1975; см. также: H.-J. Kornadt, 1980], в которой выявлено существование различий между агрессивными и неагрессивными (по мнению учителя) 11 — 12-летними школьниками в оценке ситуации экспериментально созданной фрустрации. Агрессивные школьники в отличие от неагрессивных испытывали гнев не только когда виновник фрустрации вызывал ее произвольно, но и когда она была неизбежной. Но несмотря на свой гнев, после неизбежной фрустрации они вели себя так же сдержанно, как и их неагрессивные сверстники. Однако при произвольно вызванной фрустрации они в отличие от неагрессивных школьников прибегали не только к дозволенным, но и к запрещенным формам агрессии. В целом их порог гнева был более низким. Эти данные наводят на мысль, что люди с высоким мотивом агрессии сначала испытывают гнев и только потом адекватно оценивают вызвавшую гнев ситуацию, в то время как менее агрессивные лица прежде, чем рассердиться, взвешивают ситуацию более тщательно. Такое предположение хорошо согласуется с данными Кэмпа [B. W. Camp, 1977] о слабом участии процесса вербального опосредования в управлении действием у агрессивных мальчиков. Недостаточным у этих мальчиков было не развитие необходимых речевых способностей, а уровень развития их саморегулирующей функции в контроле импульсивных актов.

В свете этих результатов анализ индивидуальных различий в агрессии как устойчивой мотивационной системе представляется и необходимым, и обладающим большими объяснительными возможностями. Несомненно, что различия в валентности предвосхищаемого переживания вины не единственный в данном случае параметр. Сюда относятся также различия в когнитивной оценке ситуации, например в атрибуции фрустрации, намерений источника фрустрации, своего состояния гнева и его достигнутой или недостигнутой деактивации. Вполне возможно, что различия эти определяют специфическую систему взаимосвязей мотива агрессии и именно на этом пути предстоят открытия, аналогичные сделанным в области мотива достижения. Они будут изложены во второй части книги (см. гл. 9).

Там же мы займемся более детальным анализом детерминантов возникновения гнева и силы агрессии и точки зрения теории атрибуции (гл. 11).

Оглавление